WEALTH
POVERTY

WEALTH AND POVERTY

A New Edition
for the Twenty-first Century

[美]乔治·吉尔德 著
(George Gilder)
蒋宗强 译

财富与贫困

国民财富的创造和企业家精神

中信出版集团

版权信息

书名:财富与贫困：国民财富的创造和企业家精神

作者:[美]乔治·吉尔德

译者:蒋宗强

ISBN:9787521701173

中信出版集团制作发行

献给我的母亲

推荐序

每个人都声称仰慕伟大的艺术家，比如画家、建筑师、诗人、剧作家等等。但在过去的两个世纪里，一些丰富了人类经验、最具创造力的艺术家，却受到了忽视甚至辱骂，要知道，他们可都是创造了我们今天赖以生活的世界的人——企业家！

今天大多数人的生活水平，在1800年、1900年甚至1950年时都是不可想象的，这都离不开企业家的付出和贡献，而这些企业家是如何被看待的呢？他们时常被斥责为强盗、剥削者、寄生虫、污染者和掠夺者。当一家公司达到一定规模时，就沦为政府和无数宣称要促进人民利益的游说集团的攻击对象。

尽管约翰·洛克菲勒、J. J.希尔、安德鲁·卡内基、托马斯·爱迪生、乔治·威斯汀豪斯、乔治·伊斯曼、亨利·福特、华特·迪士尼、A. P.贾尼尼、雅诗·兰黛、查尔斯·梅里尔、切斯特·卡尔森、比尔·盖茨、雷·克罗克、诺曼·博洛格、迈克尔·米尔肯、杰夫·贝佐斯、马克·扎克伯格、拉里·佩奇、谢尔盖·布林等英雄人物取得了非凡的成就，但商业仍然被视为一种不干净、不高尚的行当。商业活动被描绘成一种浮士德式的交易，即商人成功地利用了我们的本能来诱惑我们，他们受到贪婪的驱使，经常会违反规则，但他们丰富了我们的物质生活，所以我们才能容忍他们有失道德的行为。人们认为，如果商人在商业上取得了成功，就应该把他的财富拱手返还给别人，以此实现救赎。请注意，这不能算“给予”，而是“返还”，这种说法暗示商人们拿走了不属于他们的东西。

商业和慈善其实是同一枚硬币的两面，两者异曲同工，都是为了满足别人的需要。即便一个商人像讽刺漫画描述的那样，拥有腐朽的人格和对金钱的贪欲，但如果他不能提供别人想要的东西，也是不能在自由市场上取得成功的。正如我在市场调研中所观察到的那样：“我们的工作是在消费者购买之前发现他们到底想要什么。”

资本家所做的一切都是政府宣称正在努力做的事情：改善穷人的生活水平，拓展仁爱之心，打破族群间和国家间的壁垒，以及促进合作精神、利他主义和创造力。最终结果就像亚伯拉罕·林肯所说的那样，让每一个人的生活都能得到改善。

乔治·吉尔德的《财富与贫困》是西方文明的伟大著作之一，堪与亚当·斯密的《国富论》和裘德·万尼斯基的《世界运转方式》媲美。

这本书的第一版是在20世纪80年代初出版的，当时人们对资本主义有着深深的怀疑。在这本书中，吉尔德解释了为什么资本主义应该获得胜利，为什么它的捍卫者需要提出比“哦，它行得通”更加强大的辩护理由。

新版《财富与贫困》面世的时间可谓非常及时。自20世纪80年代以来，人类生活状况取得了非凡的进步，自由市场必须再一次证明其存在价值，但这个证明过程令人沮丧，人们对自由市场和资本主义的信心遭到了侵蚀，政府机构及其盟友正在竭尽所能地扼杀创新。正如吉尔德所说，现代政府假装促进经济增长，实际上却固执地阻碍经济增长，它们通过无尽的税收、规则和制度实现这一目标。财富的创造者们花费更多的时间去确保官僚机构的利益，而不是扩大现有的企业或建立新的企业。政府试图迫使企业家按照政府机构的臆想重塑自己。

但麻烦在于政府只考虑眼下或者过去，而不考虑未来。政府不像企业家那样有前瞻性眼光，缺乏企业家那样设想未来的能力。因此，奥巴马总统摆出的姿态是促进尖端技术的进步，将自己塑造成高科技公司的朋友，而他所谓的进步就是将纳税人创造的财富投入铁路等19世纪的发明或者风车等中世纪的发明中。（风车实际上是鸟类的空中断头台，竟然成了极端环保主义者的最爱，这的确是我们这个时代最令人匪夷所思的事。）

经济学家们将经济学描述为对稀缺资源的分配，这是失之偏颇的。事实上，经济学在更大程度上讲的是如何创造资源、创造财富。例如，石油被描述为一种自然资源，但它本身其实是一种黏稠的液体，正是得益于人类的聪明才智，这种黏稠的液体才变成了世界需要的东西。如果没有人类的聪明才智，它就无法发挥其使用价值。

自由市场不断让稀缺品变得富足，让今天的奢侈品变成明天的普通品和必需品。仅仅一个多世纪以前，汽车还只是富人的玩具，价格均在10万美元以上，亨利·福特的流水装配线把这个富人的玩具变成了每个工人都能负担得起的东西，并使之成为一种极大提高人们生活水平的工具。30年前，手机像鞋盒一样大，电池寿命短，价格高达3995美元；而今天，世界上有超过50亿部手机，其功能越来越多，类似于一部掌上电脑，在美国，即使最穷的人也买得起手机。

吉尔德了解资本主义的无形资产，财富来自不断扩大的信息池，创造财富的最大源泉是人类的思想。企业家用不着把他们所有的钱用来满足其基本需求。他们之所以能够继续拥有他们所创造的财富，是因为他们在再投资方面做得更好，从而使财富倍增，这符合我们所有人的利益。他们比政府官僚更擅长投资。

目前，教育和卫生保健是麻烦最多的两个领域，恰恰也是企业拥有自由空

间最小的两个领域。

在新版的《财富与贫困》中，吉尔德还讨论了我们现在面临的一个迫切需要：稳定的货币。稳定的货币给创业者和消费者传递了无比宝贵的信息。一个破坏货币基本价值的政府，就相当于一个在你的电脑上引入病毒的黑客，将使信息遭到侵蚀。

如果你读过吉尔德的书，就会明白，从某种意义上来说，资本主义其实是释放乐观思想、创造力和人类积极本性的一种制度。

投入时间去阅读吉尔德的《财富与贫困》吧，理解里面的深刻见解和教训之后，你获得的回报将大大超过最轰动的首发新股带给你的回报。

史蒂夫·福布斯
《福布斯》杂志总编辑

自序

企业的秘密

财富与贫困是人类生活和经济的核心主题。在《财富与贫困》一书出版30年后，爆发了一场令人震惊的全球金融危机。于是，我再一次开始全身心地研究这些主题。在动荡不安的20世纪70年代末，美国一度萎靡不振，吉米·卡特总统似乎打算向苏联举起白旗，伊朗扣押了美国的人质，石油和黄金价格持续暴涨，似乎发出了绝望尖厉的警报，美国的银行遭遇了“倒挂的收益率曲线”[注]，迫切需要注入新的资本。苏联在石油市场上迅速获得了巨额财富，就连约翰·肯尼思·加尔布雷斯[注]和美国中央情报局也开始为苏联经济那令人震撼的强劲增长发出惊呼，而当时我就宣称苏联必然趋于消亡。

但我不得不承认，即使苏联消亡，资本主义也没有取得相应的胜利。即使是最雄辩、最老练的企业家精神捍卫者欧文·克里斯托尔（Irving Kristol），也只是写了一本《为资本主义欢呼》（*Two Cheers for Capitalism*），之后便湮没无闻了。从很大程度上来讲，《财富与贫困》是对克里斯托尔做出的一个很好的回应。我在本书中提出了一套精心设计的供给侧理论，克里斯托尔之前其实也帮助阐明了这一点。

我写道，资本主义不仅仅是一种实践上的成功，是“所有糟糕体系中最好的一个”，是慈善机构和监管机构认为的退而求其次的妥协，也不仅仅如众所周知的那样，是被罗斯福新政拯救过来的。这套制度是人类创造力和自由的体现，是通过信仰来克服物质力量约束的经济体制，是一种不断创造的动态力量，推动企业的成本不断下降，并创造更多的财富。我和供给学派的同伴都认同《财富与贫困》中的一个主要观点，即税收是一种关键的成本，是获得收入和投资回报时必须付出的成本，当税率降低，人们的收入就会增加。

收入增长的来源一直存在争议，即使在供给学派内部也是如此。一些人含蓄地接受了收入增长源于“斯金纳箱”行为模式的说法，认为政府采取降低税率等刺激措施之后，企业家的工作和冒险行为就会获得更多回报，这会刺激企业家产生应激反应，最终给政府带来更多的税收。然而，对于一个成功的经济体而言，驱动力更多是来自畅通无阻的信息流，而不是断断续续的激励措施。资本主义在更大程度上是一个信息系统，而不是激励系统。增加的收入并非仅仅来自“胡萝卜加大棒”的制度安排，而是来自生产

性知识的形成与运用。

倡导自由市场的经济学家过于关注激励，而不注重通过构建顺畅的信息流为企业家创造稳定的创业环境。这样只能刺激资本家去寻求政府的担保和补贴，使企业家的工作变得僵化，变得没有意义。这更助长了“资本主义建立在贪婪基础上”的观点。在资本主义制度下，经济增长、企业获利和政府税收的根源不在于激励和回报的加强，而在于知识和信息的扩展。

追求知识不是一场自相残杀的达尔文式斗争。在资本主义中，赢家并不会吃掉输家，而是教他们如何通过信息的传播赢得胜利。这不是一场一人成功必然以他人失败为代价的零和博弈，自由经济体能够实现双赢和相互学习。资本主义经济不是一个贪婪的体系，它依赖于企业运作的一个黄金法则，即别人交好运等于你自己也交了好运。这条黄金法则适用于国内贸易和国际贸易，是资本主义制度的道德核心。它不仅创造财富、克服贫穷，还有利于维持和加强人类社会的道德秩序。

我的灵感来源之一是理查德·波斯纳（Richard Posner），他是芝加哥大学的法学和经济学教授，我在本书中引用了他的观点。虽然一开始他的观点在我的脑海里有些模糊，但我很快就理解了，并引用了很多，贯穿本书始终。他认为资本主义本质上是利他主义，要求企业家多考虑他人的需求。他写道：“如果个人不能理解和迎合他人的需求，就不能在市场经济中取得成功，因为利他主义的培养促进了市场经济的有效运作，所以市场经济也能培养出同情和慈善，而不会毁掉个体。”

我从波斯纳手中接过了利他主义的旗帜，并挥舞着它走在供给学派的前列。安·兰德（Ayn Rand）在马萨诸塞州坎布里奇市的福特霍尔论坛上最后一次发表公开演讲时，把大部分时间都用来批判我的观点了。我其实非常钦佩安·兰德，她在面对苏联的恐怖和暴政时，敢于为资本主义进行道德上的辩护。但对于基督教的利他主义，她始终怀有一种无法平息的敌意，一部分原因在于她自己过于简单地坚持无神论，以及她蔑视那些伪善的神职人员。

当时，如同现在一样，世界上大多数国家都在对资本主义的贪婪和浪费进行批判。麻省理工学院的莱斯特·瑟罗（Lester Thurow）提出了“零和社会”的观点，认为富人的任何收益都是从穷人和中产阶级那里榨取而来的。令人敬畏的耶鲁牧师威廉·斯隆·科芬（William Sloane Coffin）猛烈抨击资本主义的贪婪和它造成的环境破坏。霍华德·津恩（Howard Zinn）和诺姆·乔姆斯基（Noam Chomsky）谴责西方资本主义驱逐了美洲原住民印第安人，并谴责以色列驱逐了巴勒斯坦人。爱德华·赛义德（Edward Said）说他在哥伦比亚大学上课时引导学生们关注西方国家对第三世界国家的心理殖民和霸权压榨。

除了左翼精英知识分子和学者以外，全球的知识分子都普遍认为资本家的阔绰日子快结束了，似乎每一种资源都在减少。约翰·霍尔德伦（John Holdren）是奥巴马总统的科技顾问和气象专家，他曾经在伯克利为全球人口爆炸性增长而哀叹。他甚至在《人口炸弹》（*Population Bomb*）一书中主张在供水系统中增加绝育药物，因为他预测，如果不控制人口增长，2000年将爆发全球饥荒。

就是在这种情况下，我们迈入了新千年，并渐行渐远。如今，津恩已经去世了，但他撰写的美国历史方面的书籍依然在大学校园的激进分子中颇受欢迎。这些激进分子认为美国到处是受压迫的奴隶、受迫害的印第安人及受剥削的工人阶级，由零和博弈导致的不平等和剥削的论点持续在媒体上占据着主导地位。国会仍然沉迷于静态的会计准则，认为降低税率不会改变经济行为。在这种模式下，增加税收收入的唯一途径就是提高富人的税率。

供给学派的先锋、政治家杰克·肯普（Jack Kemp）已经去世了。他的顾问万尼斯基，也就是供给学派经典教材《世界运转方式》一书的作者，也去世了。继承他们衣钵的是保罗·瑞安（Paul Ryan）。瑞安曾经是肯普的得意门生，现在是共和党的预算问题专家和竞选战略专家。在里根时代，供给学派的主要支持者有三个人，包括艾伦·雷诺兹（Alan Reynolds）、阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）及史蒂夫·福布斯（Steve Forbes）。雷诺兹所著的《收入与财富》（*Income and Wealth*）比需求学派高明了不少。拉弗提出的拉弗曲线博得了很大的名气，一度势不可当，根据这个曲线，低边际税率往往会产生更多的收入。福布斯则是一个不屈不挠、精明睿智、富有感召力的经济学家。虽然大多数昔日的供给学派盟友都改弦易辙，就连里根的助手布鲁斯·巴特利特（Bruce Bartlett）也转投需求学派了，但戴维·斯托克曼（David Stockman）、马丁·安德森（Martin Anderson）和保罗·克雷格·罗伯茨（Paul Craig Roberts）却几乎歇斯底里地发誓说，在任何情况下，他们都会坚持认为低税率会带来更高的收入。

“饿死野兽”是保守经济学的新箴言。“削减预算”是经济繁荣的新使命。“把收入储蓄起来”被视为降低税率的道德基础。保守派仍在敦促降低税收，但许多人已经不知道如何为自己辩护，因为他们被经济紧缩理论分散了过多的精力，关注的是财政赤字的负面影响，而这与供给学派关于财富源自创造力的理论是相抵触的。

在保守的领导人看来，除了削减一些非必要的防务费用之外，其他费用似乎仍然不可能削减。他们暗示我们说，美国的财政危机只是一些预算错误，而这些错误可以通过平衡预算宪法修正案加以补救。但是，一个无权

提高税率、奉行经济自由主义的政府只能通过强制命令和条例来扩大其有效征税范围，而这将会对企业造成更大的打击。由于不能增加支出，奉行经济自由主义的政府只能强制命令私人企业增加支出，或者在政府青睐的业务上为企业提供税收返还。在抑制二氧化碳排放方面的税收返还，与其划归到政府支出的范畴，倒不如将其视为政府在抑制或回收二氧化碳方面的拨款。

最近10年间，人们在预算问题上投入的注意力越来越多，这甚至演变成了一个尖锐的问题，这就意味着自由主义者倡导的各种各样僵化的税收和管制手段已经不能影响我们的经济了，因为他们的措施充斥着烦琐无效的规章和价格控制措施，充斥着扭曲的社会政策和泛滥的法律诉讼，到最后反而破坏了人们的工作和家庭。将注意力集中在预算问题上会掩盖持续不断的大面积的环境破坏问题（这基本上都是陈旧的风车、酒精作坊及一些得到政府补贴的企业造成的），忽视由宣传运动和傲慢的“庞式骗局”造成的学校质量不断恶化的问题。这也导致人们无法关注低效的医疗保险体系，这种遍布50个州的错误保险体系，由于要照顾每个人的弱点和满足每天的需要而失去了保险应有的本质（它根本不是保险，而只是政府自不量力的过度投入）。

最重要的是，对预算问题的过多关注，掩盖了穷人家庭在福利制度下遭受的持续冲击。虽然这一制度使得妇女和儿童获得了福利保障，却也助长了很多人，尤其是黑人不愿工作的倾向，甚至导致连续两代黑人依靠福利过日子，提高了黑人的犯罪率，使得他们似乎生活在警察国家。每年大约有70项计划耗费将近9000亿美元，用于供养那些无力抚养子女的单亲家庭。其中一个直接的后果就是今天1/3的35岁以下黑人男性不是身陷囹圄，就是处在缓刑状态，或者在潜逃。此外，正如查尔斯·默里（Charles Murray）所写的那样，危机正在迅速吞噬着白人家庭。要知道，在国家福利制度下，未婚者既可以享有大量自由时间，又可以享有国家福利，这种诱惑对于男性而言是无法抵挡的，导致很多人不愿意参加工作，也没有形成家庭责任感。菲利斯·施雷夫（Phyllis Schlafly）指出，婚姻破裂导致的支出比国防开支还要多。至于国防方面，预算偏差极大地分散了人们的注意力，人们不再关注通过没有性别之分的仪式、社会实验、伊斯兰教教法敏感性训练、全球化合作凝聚军队的运动，使得美国的核能力和公民防御能力减弱。

直至今日，《财富与贫困》这本书依然能够流传下来，人们也将里根时代称为“镀金时代”，这令左派经济学家感到困惑不解。观点经常被里根引用的作家里面，尚在世的，我是被引用最多的。乔纳森·蔡特（Jonathan Chait）是左派上层人士中的流行读物《新共和党》（*New Republic*）杂志的编辑和专栏作家。几年前，他曾经写了一本书，名为《大骗局》（*The*

Big Con），讲述供给学派经济学家们的巨大影响，这令我感到窃喜，因为这本书的论述看起来非常愚蠢，感觉就像一个骗局和恶作剧，而且也没有得到学术界的认可。

在描述我时，蔡特说我是一个“疯狂的妄想症患者和江湖骗子”，甚至是“一个狂吠的小丑”。（我在这里直接引用了他的原话，似乎有些自私，请原谅我吧。）事实证明，在2000年互联网股市泡沫崩盘时，只有我选择的一些股票和私人投资幸存了下来，而且在接下来的11年里，它们的业绩继续超过市场的平均业绩。我知道《新共和党》杂志的簇拥者们更喜欢通过驾轻就熟的方式去获取财富，或者直接继承财富，而不喜欢从事那些没有任何补贴的风险投资。尽管如此，我依然坚持己见。对于一些无性别主义的信条，我坚定不移地持反对意见。对于气候变化方面的所谓“科学”，我将之斥为“恐慌”。对于心智和大脑的关系，我倾向于支持遭到禁止的二元论，认为心智不只是大脑。我还与西雅图的“发现研究所”（Discovery Institute）一道抨击达尔文式的经济扩张，认为它带有“物质主义迷信”色彩。我还为以色列唱赞歌，认为这个国家应该变得更大，而不是像蔡特的同事们认为的那样，它应该变小。因此，我觉得《新共和党》杂志并不适合我。我曾在《性自杀》（*Sexual Suicide*）一文中提出性在家庭生活中的核心地位，以致1974年被美国全国妇女组织视作男性沙文主义者，我本人被称作“年度之猪”。但在那之后，我再也没有获得过如此殊荣。

除了蔡特对我极其愤怒之外，左派人士似乎也都沉迷于抗议供给学派。《纽约时报》的专栏作家保罗·克鲁格曼和托马斯·弗里德曼表现出了令人惊讶的、过度高涨的激情，他们热衷于重温凯恩斯勋爵的观点，在《纽约时报》上一遍遍地为1936年新政时期的经济理念扬幡招魂。

在对资本主义和供给学派的新一波批判浪潮中，最猛烈的或许就是我们的老朋友理查德·波斯纳。他创造性地从经济角度去思考法律问题，在美国知识分子群体中有着贵族般的地位。他对流行的观点保持着可靠的理性思考，率先对2008年经济危机提出了全面深刻的分析。

理查德·波斯纳是联邦上诉法院的一名法官，也是我们这个时代一位主流的法律学者，最近几年撰写了两部预测资本主义经济必遭重创的巨著：《资本主义的失败》（*The Failure of Capitalism*，2009）和《资本主义民主的危机》（*The Crisis of Capitalist Democracy*，2011）。这两本书描绘了我们在金融领域面临的困境，认为这种困境将撼动资本主义民主的根基。

毫无疑问，杰克·肯普及其盟友所谓的“民主资本主义”得到了很多单纯人士的支持，但2005年前后美国金融领域发生的诸多令人震惊的丑闻，给这些单纯的人提出了尖锐的问题。波斯纳指出，美国银行家们在6年时间里从纳税人口袋中为自己掠取了大约2万亿美元，并且错误地分配了世界上的

流动资金，这种做法削弱了金融体系，我们都不喜欢这些现象。但波斯纳实际上对挥霍的银行家们比对大多数的保守主义者宽容，他认为2007年及之后的新萧条与民主资本主义的逻辑是一致的。正如他总结的："新萧条是放任自由的经济制度下的正常商业活动导致的结果。更加准确地讲，它是与市场经济的正常运作并存的。"

波斯纳并没有责备政府。他指出："首先，即便没有政府监管，经济萧条仍然有可能卷土重来。"大多数保守派和奥地利学派的经济学家将失控的房地产泡沫归因于艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）执掌的美联储长期实施近乎零利率的货币政策。虽然波斯纳本人也清楚地知道低利率政策会提高房地产市场的需求量，因为消费者主要是通过抵押贷款的方式来完成购房行为的，利率越低，贷款者支付的利息就越少，但他认为次贷危机的主要原因不在于美联储的货币政策，而在于私营部门缺乏节制的错误经济行为，包括大力推销抵押贷款业务、过大的风险敞口、金融业竞争高度激烈且混乱不堪，以及债务证券化泛滥。(注)

2007年，美国顶尖银行家之一、花旗集团首席执行官查尔斯·普林斯（Charles Prince）宣称："只要音乐继续播放，我就不会停下舞步。"换言之，只要政府一直维持着刺激政策，他就不会停止符合自身利益的市场操作。他的话似乎印证了波斯纳关于人们理性回应政府刺激的论述。波斯纳认为，这些人原本有可能成为真正的资本家，只是政府放松管制之后，他们才偏离了原有的创新路径，走上了投机之路，获得高额盈利之后，迫使竞争对手也走上了同样的投机之路。同样，消费者也会像资本家那样做出符合自身利益的理性选择。在房价不断上升之际，他们会接受抵押贷款。在资本主义制度下，当市场提供了机遇，市场行为就会基于自身利益的考量而理性地回应市场信号，这是完全合乎情理的。这不是说银行家或消费者贪婪无度，也不是说监管机构愚笨无能，只是说明资本主义逻辑存在一些内在缺陷。

根据波斯纳的分析，一大批数学家、数量分析专家和计算机奇才涌入华尔街，开发了复杂的对冲交易算法，制订了多元化的投资组合与保险方案。至少从表面上看，这些措施似乎把交易风险降低到了接近于零的地步，老练的投资者可以在近乎零风险的情况下轻松地获得保险成本和投资收益之间的差额。房利美、房地美和联邦存款保险公司（FDIC）都能从政府政策那里得到保障。

波斯纳的观点是正确的，如果风险接近于零，那么杠杆经营业务的爆炸式增长似乎完全符合资本主义的原则，银行家们肯定会最大限度地增加放贷。在他们看来，放贷是完全合乎理性的行为，杠杆率最高的银行才能获得最高的收益。在21世纪初期，现代金融的一个有趣的假设是，要在一个

动荡的世界中应对危险，最好的方法在于对冲和保险，而不在于直面风险或分析如何降低风险。

有两种方法可以减少不确定性。一是用稳定的信息代替不确定性，创造生产性知识。比如，我不确定我的草屋是否能抵挡住咆哮的狼群，于是，我用砖块盖房，取代草屋，便足以抵御狼群的攻击。一方面，这会增加我的开支，但另一方面，现在我可以在我的不确定因素列表中删除“大灰狼的到来”这一项。如果不用砖块盖房，我也可以换一种应对举措，即计算一下遭到狼群威胁的概率，将不确定性转化为可测量的概率，然后购买保险。

现代金融果断地选择了买保险。得到了政府担保之后，银行家相信自己已经解决了精算问题，并充分理解了各种事件的概率。假设他们是正确的，他们就会相信自己可以在没有风险的情况下收获保险成本和投资收益的差额。在这样一个消除了风险的世界里，获胜的投资者将是最大胆的借款人，下最大的赌注，实施最大的杠杆。正如波斯纳所主张的那样，从资本主义的角度来看，在过去的10年中，杠杆率的爆炸式增长似乎是完美的，在这种情况下，唯一的补救办法就是政府机构积极行使监管职能。

由于波斯纳长期以来一直坚定地认为资本主义是企业家们对于明确的刺激信号做出理性反应的结果，因此，当2005年前后的金融乱象造成灾难性后果之后，他感到非常震惊。事实上，如果没有创业带来的惊喜，这样一个理性的世界就算不上真正的资本主义经济，不过是类似于资本主义经济的一种肤浅经济模式和好赌者的一个赌场。赌博性质的单纯依靠撞大运的经济（比如轮盘赌）与真正的资本主义经济之间的一个本质区别就在于，是否存在创业的可能性。长期以来，任何一个玩家都无法洞察下一轮赌博的结果，任何一个玩家都无法影响最终结果，甚至连计算最终结果发生的概率都不可能。赌博是一个封闭的系统。

如果没有企业家，资本主义也将是一个封闭的体系，处于经济学家梦想的完美平衡之中。然而，企业家解决不确定性的方法不是降低它的概率，而是用信息代替它。企业家打破了固有的平衡和秩序，从而向经济体系注入新的能量和生产性知识。

波斯纳认为，有序市场的崩溃违背了他那套法律哲学的核心思想。但是亚当·斯密认为资本主义经济是一个伟大的机器，是一种由自我利益优化驱动的机制，经济就像万有引力一样不可阻挡，这种看法其实是一种错觉。自由经济不断被人类的意志、创造力和冲突所撼动。自由经济总是处在不均衡的状态，企业的新信息流和顾客的自愿响应为经济增长提供了养分。

在经济学这个领域内，关键问题不是如何利用激励措施来实现大众认知范

畴下的公共利益，而是如何让知识与权力实现协调和统一，运用权力创造一个有利于知识发挥作用的环境。资本主义经济之所以增长，是因为它可以让创造财富的人获得财富。谁能证明自己具有创造财富的才能，谁就能获得财富。他们在市场上所做的尝试之所以能够产生新知识，是因为他们的尝试有可能失败。我们应该允许并容忍失败的商业投资。如同证伪实验一样，失败之后才能总结出真知。安然公司失败了，而谷歌成功了。企业家的尝试会以税后利润的形式产生回报，这些利润可以在不受制于官僚、国会、专家、慈善机构和政策管理者的情况下被用于再投资。

如果商业投资获得了政治保障、政府补贴或官僚制度的庇护，那么它们就无法催生真正的知识，而且大多数情况下，这些保障最终还会给企业带来毁灭性的影响。换句话讲，对于一个政治化的企业，即依赖政治保障的企业而言，虽然它的力量能够不断增长并得到巩固，但其在商业投资过程中汲取不到什么先进的知识与经验，它会将过多的精力放在公关方面，努力同政府搞好关系，它拥有的知识也将退化成呆板固执的思想体系。比如，1998年，当全球石油和天然气行业即将迎来新一轮繁荣之际，英国石油公司却出于打造绿色形象、改善公共关系等方面的考虑而自满地提出了“Beyond Petroleum”（“超越石油”或“不仅贡献石油”）的口号，向外界及公司内部宣布“我已不是原来的我”，以此表明公司进军绿色能源领域的决心，以及对于人类进步坚定不移的承诺。此外，美国通用电气公司在美国将要爆发金融危机之前却放弃了高效的制造业务，大肆从事金融套利业务，转而利用多余的产能进军风电行业和有缺陷的灯泡行业。此外，哈佛大学、阿彻丹尼尔斯米德兰公司（Archer Daniels Midland）、房利美和高盛等善于自我辩解的大机构都存在类似的偏离正轨的做法。它们给经济和社会领域蒙上了阴影，扰乱了价格和机遇信号，让那些没有得到政治保障的、真正意义上的企业在它们的阴影下相形见绌。

在过去的10年间，美国见证了资本主义企业家与那些宣称拥有更高美德、更多专业知识和更高政治地位的老牌机构之间的正面交锋。这种交锋是非常典型的。前者依靠企业的利润存活，后者依靠租金、收费及财政部、美联储和白宫赋予的特权存活。

在美国金融领域，占据绝对主导地位的是大银行及它们的资助者和在政府的保护伞，而真正具有企业家精神的人寥寥无几。金融领域的这种现象比美国经济其他任何一个领域都严重。现代金融的首要理论就是“有效市场假说”，这一假说明确地表明，在金融市场中，企业家精神是不可能有立足之地的。

金融领域缺乏企业家精神的后果就是催生了次贷业务的疯狂增长，最终引发了沉痛的后果，而对于这些导致经济崩溃的金融交易，既有赞成者，也有反对者。前者指的是不良抵押贷款和华而不实的债券的购买者，包括大

多数国家的央行、世界银行、国际货币基金组织、房利美、房地美、花旗集团、美林和德意志银行。这些历史悠久、根深蒂固的机构都与政府建立了密切的关系。各国银行和金融监管机构、全球性的金融警察[注]、大学、慈善机构及老练世故的政治家如巴尼·弗兰克和克里斯·多德等，无一不是热情洋溢地为抵押贷款证券业务唱赞歌，他们认为结构性金融能够把非流动性的资产转化为流动性的资产出售以获得融资，能够把混乱的抵押贷款转化为华丽的3A级优质证券。

在世界各国的央行中，最有影响力的就是签署《新巴塞尔资本协议》（Basel II）的10个成员国的央行。作为一个由超级精英组成的金融组织，巴塞尔委员会为各国制定了一系列重要的监管规定。《新巴塞尔资本协议》实际上规定了成员国央行必须买入主权债券和次级抵押贷款债券，作为银行存款准备金的一部分，而这些债券恰恰是金融危机的核心导火索。该协议还支持结构化债务抵押债券（其标的资产通常是风险状况不透明的信贷资产或债券），并反对购入个人房屋抵押贷款债务（这类债务的相关信息容易获得）。因此，该协议显然是在加速知识与权力的分离、信息与资本的分离，以及所有权和经营权的分离，以至成为经济崩溃的一个重要原因。这种超级监管机构显然是在催生问题，而不是按照波斯纳所说的去寻求解决问题的方案。

一些金融业务的反对者则一致表示不信任这类金融花招，看空抵押贷款市场。这类人包括一些对冲基金和私营企业的经理人，比如约翰·保尔森（John Paulson）、迈克·白瑞（Mike Burry）、安德鲁·雷德利夫（Andrew Redleaf）、史蒂夫·艾斯曼（Steve Eisman）、格雷格·李普曼（Greg Lippmann），以及其他20位重要人物。迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）在《大空头》（*The Big Short*）一书中讲述了他们的事迹。这场危机之所以趋于失控，原因很简单，那就是几乎所有的资本都集中在盲目者手中，他们的资金比那些同他们对冲的企业家要多几千倍。

对冲基金、私募股权基金和风险基金都是由单个经理人或一小部分合伙人控制的投资公司，这些人通常都为投资者所熟知，而且通常掌握了公司的大部分净资产。这些所有者和经理人中的大多数都自觉地蔑视那些在大型银行占据主导地位的既定方法。例如，几乎所有风险投资家、私募股权交易商和对冲基金经理都声称他们的投资利润能够高于平均投资利润，同时风险又低于平均风险水平。他们声称自己作为掌握信息的所有者和企业家，能丰富经济体系中的信息。在抵押贷款案中，他们实际上是通过查看3A级抵押贷款的抵押债券来做到这一点的，这些抵押债券足以使银行破产。他们看了看，感到很震惊。

与此同时，在大银行中，掌握最高行政权力的执行官却不了解自己持有证

券的详细信息及经营过程中的风险。《商海通牒》（*Margin Call*）这部电影讲述了一家类似雷曼兄弟的银行的倒闭过程。影片中最令人心酸、最发人深省、最现实的时刻，就是这家银行的首席执行官在银行出现问题后乘坐直升机姗姗来迟时。这位首席执行官专业知识有限，甚至不能理解数据分析顾问们告诉他的关于投资组合风险管理方面的关键算法，他恳求他们反复缓慢地做出解释，说："你就当作是在对年幼的孩子或金毛犬讲话。"知识与权力、信息与金融、脚踏实地的创业现实和虚无缥缈的空中楼阁的巨大分离是如此彻底，引发灾难性的后果便不足为奇了。

波斯纳对政府在当代资本主义中所扮演角色的错误引导，长期以来一直主导着华盛顿当局。例如，2009年3月3日，在参议院预算委员会的一次听证会上，美联储主席本·伯南克（Ben Bernanke）愤慨地指出了国家事务中还存在另外一个"重大疏漏"。

他说："没错，这是监管体系的一个重大疏漏。"

这真是太令人震惊了。毕竟，在过去数十年间，美国联邦政府各个机构和部门在"联邦公报"（Federal Register）中不断发布一些具有普适性和永久性的监管规则，平均每天发布十多条，公报多达数十万页，监管体系的范围不断扩大，怎么还会存在"重大疏漏"呢？但伯南克讲得非常明确，他告诉参议院预算委员会那些注意力高度集中的监管者："金融产品部门没有得到监管。"

不得不承认，这个让美联储主席深感震惊的金融产品部门绝对不容忽视，它就是美国国际集团（AIG）的金融产品部门。在莫里斯·汉克·格林伯格（Maurice "Hank" Greenberg）的领导下，美国国际集团用了30多年的时间，成长为全球最大的保险及金融服务集团，业务遍及全球130多个国家及地区。格林伯格本人曾经接受了两次世界大战的洗礼，在第二次世界大战期间参与过解放德国达豪集中营的战斗，获得过美国军队授予勇敢作战者的铜星勋章（Bronze Star），后来又成为再保险领域的先驱。然而，2005年2月，时任纽约州检察长艾略特·斯皮策（Eliot Spitzer）以金融欺诈罪起诉了格林伯格，以至到3月份，美国国际集团董事会宣布解除格林伯格的董事会主席一职。此后，该集团逐渐走上了错误的发展道路。

对于美国国际集团而言，格林伯格是一位具有传奇色彩的领导者和企业家。该集团董事会在斯皮策的高压下解除了格林伯格的职务，在金融监管历史中算得上向前迈出了一大步。但从某种意义上来讲，斯皮策的努力白费了，因为这一举措不足以使美国国际集团恢复原有的管理秩序。所以，在之后短短3年时间里，该集团的信用违约掉期交易头寸就飙升到了2.7万

亿美元。作为一种金融创新，信用违约掉期得到了美联储及其他几个大国央行的批准，其初衷是分散次贷证券的风险，使这些债券获得3A评级，然后出售给各种投资者，比如个人投资者及养老基金等机构投资者，甚至还出售给了德国、爱尔兰、中国及冰岛的银行。

美国国际集团的金融产品部门或许躲过了伯南克本人的眼睛，因为在危机最严重的时候，伯南克曾经承认自己对该集团的情况一无所知。但从联邦政府到50个州政府，再到美国以外的100多个国家，都可以对美国国际集团，特别是其金融产品部门发挥监督作用，但它们都为该集团进行了大量辩解。

监管不力不是因为监管者缺乏或权力不够，其真实原因在于监管者缺少相关信息，这是大多数监管者都存在的问题。他们是政治问题的专家，但是对于自己监管的业务领域，他们并不了解其中的复杂性，也不知道监管不力会造成多大的危害。即使伯南克忽视了美联储具有至高无上的监管权力，其他监管部门也不可能全都不知道自己的职责范围，但金融产品仍然成了重大的疏漏。

监管主要是用权力替代知识。对于美国国际集团这样错综复杂的大公司，政府不可能清楚地知道它们到底在做什么，至于最坏的情形会造成什么样的后果，政府更是无从知晓。监管机构不知道如何使美国国际集团在原有业务上做得更好，不知道如何提高这个全球性保险公司的效率和效能，因此，监管者把一系列规则强加于它，反而导致其偏离了既定的宗旨，更加注重去迎合政府的意图。这样一来，美国国际集团就不再是一个真正意义上的企业了，而是更像一个政府机构，集团内部的律师们为了迎合监管者而不得不填写一大堆表格，监管者恐怕只有等到出现问题之后才会回过头去看一看这些表格。这些外部的规章制度试图替代企业内在的经营和市场知识，致使存在于格林伯格头脑中的有活力的知识完全无法派上用场。

凡是对一摞摞书面证据进行过深入研究的人，都不会否认这样一个事实：在发生系统性崩溃的时期，每一个大型机构都挤满了多个监管部门的巡视员、监督员、检查员、审计员和其他各种各样的监管人员。每一次，他们都是信心满满地提出该机构“一切都很好”、“很健康”、“很稳定”或“有偿付能力”之类的报告，而几天甚至几分钟后，该机构就会宣布它需要数十亿美元的紧急援助资金以防破产。

在金融危机期间，这类无知的、干扰性的监管规则可谓无处不在，联邦存款保险公司监管的很多银行之所以倒闭，在很大程度上就是受到了监管政策的误导。其中代价最大的是美国第二大房屋信贷银行——印地麦克银行（IndyMac Bank）的破产，这是自1994年美国大陆伊利诺伊国民银行之后，美国倒闭的最大一家银行，也是次贷危机爆发后第五家宣布破产的美

国银行。该银行的倒闭给联邦存款保险公司造成了约110亿美元的损失，未参加保险的储户及其他类型的债权人也蒙受了很大损失。正如美联储前官员韦恩·麦金利（Vern McKinley）指出的那样，在印地麦克银行2008年倒闭前不久，美国财政部下属的储蓄机构管理局（Office of Thrift Supervision）还给了它很高的评级，而且当时参与评级的银行审计员多达40位。麦金利在其所著的《融资失败：一个世纪的救助》（*Financing Failure: A Century of Bailouts*）一书中讲述了很多类似的事件，其中包括贝尔斯登（Bear Stearns）、雷曼兄弟（Lehman Brothers）、华盛顿互惠银行（Washington Mutual）及美联银行（Wachovia）等的倒闭，以此回顾银行业及银行监管的历史。

监管范围的完整性无法弥补监管者知识的匮乏。关于被监管公司的未来，监管者掌握的知识肯定没有公司高管多。

固有的知识可以让人认识过去，而企业家精神则可以让人把握未来。监管规则是以历史经验为基础的。监管者是政治任命，只对他们的上级和政府规定负责。只有那些具有企业家精神的公司领导者才能从市场波动中及时捕捉到微弱的创新信号。



这次经济崩溃的一个教训是，100个监管者和百科全书式的规则都无法取代一个汉克·格林伯格，这个人创建了美国国际集团，最终却被监管机构抛弃。格林伯格掌控该集团期间，一个虚假的3A债券信用违约掉期合约都没有签署过。这100名监管者与企业家之间的作用不对等，体现出了企业家的真正意义。虽然企业家在市场中所占的比例极少，只有1%，但正是他们让资本主义获得了应有的声誉。

政客和权威学者发现了这些在市场总人数中仅占1%的企业家，并过度关注这些企业家与其他人之间的收入不平等，但事实上，这些政客和学者都误解了资本主义经济中巨大财富的真正来源和目的。驱使人们过度关注收入差距的是这样一种观念：人与人之间的不平等是他们所拥有的财富的不平等。但这种观念是错误的，事实上，“不平等”一词的真正含义不是指人们拥有的财富不平等，而是指掌握的知识不平等。财富只有与信息结合起来，才算得上有价值。如果财富的所有者是盲目无知或贪婪无度的人（比如中奖的彩民或拉斯维加斯的赌徒），那么财富很快就会烟消云散。

美国企业家生活在一个有着40亿穷人的世界里。我们可能会问，在一个被饥荒、贫穷和疾病撕得支离破碎的世界里，极少数人控制的财富比其实际需求（基本生存与舒适生活）多出几千倍，为什么要允许这种情况的存在呢？

更具体地讲，为什么美国社交网站脸书的创始人马克·扎克伯格掌控着一笔估计多达170亿美元的财富，而社会工作者苏西·圣特林（Suzie Saintly）一年却只能挣4万美元，只有扎克伯格的四十万分之一？为什么微软创始人比尔·盖茨身家高达500多亿美元，而第一款用于个人计算机的电子表格办公软件VisiCalc的发明者丹·布里克林（Dan Bricklin）却只能雇几个人艰难地经营着一家名为“软件花园”（Software Garden）的咨询公司？为什么允许沃伦·巴菲特通过入股报社、保险公司和可口可乐公司而一度成为世界首富，而单身母亲莎拉·辛德里拉（Sarah Cinderella）却要同时打两份工（白天做前台接待员，晚上做服务员）才能勉强度日呢？为什么咖啡大王霍华德·舒尔茨（Howard Schultz）占有50亿美元的财富，而哈里·霍姆利斯（Harry Homeless）却要住在星巴克门店栅栏外面的毯子上，手拿纸杯乞讨维生呢？为什么最后因经济犯罪而锒铛入狱的华尔街“垃圾债券大王”迈克尔·米尔肯（Michael Milken）仍然是个亿万富翁，而美国总统一年却只能拿到区区45万美元的薪酬呢？

这一切是否合情合理呢？

这些巨大的不平等似乎与所有的原则和标准背道而驰，显然既不符合人们的需要，也与人们的美德、智商、文凭、教育水平和社会贡献不一致。难道我们不能建立一个没有“肥猫”和掠夺性券商的资本主义体系吗？我们是否有可能设计出一种同样繁荣，而财富分配却更为公平合理的经济体系呢？

资本主义的支持者辩护道，如果从更广泛的视角去看，这些奇怪的不平等现象是可以得到合理解释的。他们认为，资本主义在道德上或理性上或许是没有意义的，但它确实能创造财富，而财富对于这个人口不断增长的星球的存续至关重要。所以，他们说，别挑剔了。这种说辞承认贪婪可能会促使美国国家金融服务公司（Country Wide Financial）的安吉洛·莫兹罗（Angelo Mozilo）或臭名昭著的伯尼·麦道夫（Bernie Madoff）走上犯罪的道路，但贪婪也使资本主义经济体系得以运转。因为贪婪在美国受到的约束比在埃塞俄比亚更少，所以，在星巴克门店栅栏外面依靠施舍度日的哈里·霍姆利斯比亚的斯亚贝巴的中产阶级吃得还要好一些。

这实质上就是亚当·斯密的观点。亚当·斯密是资本主义的第一个辩护者，同时也是被引用次数最多的资本主义辩护者。他断言，正是企业家的“奢望与妄想”，以及他们对“经济大厦方方面面”的期望，才使穷人“获得了生活的必需品，这些他们期望从别人的仁慈和正义中白白得到的东西”。

资本主义最伟大的辩护者就是这样描写他那个时代的富人。然而，新近的经济学家们，从约翰·肯尼思·加尔布雷斯到罗伯特·库特纳（Robert Kuttner），都提到富人们沉溺于追求财富的同时却潜在地阻碍穷人获得生

活必需品。他们想通过提高富人的税率和强制性的收入再分配来“拯救资本主义”。

从整体上看，美国的大部分企业家非但远远算不上贪婪，而且没有陶醉于自己的财富之中，因为他们的大部分财富都没有用于个人享受，而是以投资的形式还给了社会，表现为巨大的企业网。而这些企业如果想保持自己的财富就只有不断运营并做出贡献。不过，这1%的企业家里面可能会有1%的人耽于享乐，他们拥有的巨额财富也用不着解释和辩护。

一些辩护者会说，马克·扎克伯格之所以能利用脸书挣上百亿美元，是卓越的创业精神和软件编码带来的回报，而贫穷则是酗酒和浪费造成的结果。但是，苏西·圣特林、丹·布里克林及奥巴马总统的收入远远低于扎克伯格，难道是因为这些人缺乏远见或者不够优秀吗？

所有这些论点都离题太远了。要解释这种贫富不均现象，需要理解资本主义的财富分配机制，不能仅仅盯着企业家的高尚或贪婪，这也不是那只看不见的手必然造成的副产品。资本主义制度之所以能够行得通，是因为财富创造者被赋予了将财富用于再投资的权利和责任。

沃伦·巴菲特担心他平均17%的个人所得税税率是“不公平”的，因为他的秘书交的税更多。但他算出的17%是不准确的，因为他忽略了39%的企业所得税、55%的遗产税及其他各种各样的税种。他之所以享受低税率，是因为他作为资本投资者，掌握着非同一般的创业投资知识。他的收入没有用来追求个人享受，而是用于再投资，面临着将利润再投资之后的各种挑战，承担着各种义务。资本主义之所以能在当今世界占据优势地位，就是因为它把这项艰巨的任务分派给了巴菲特这一类人，而不是分派给了他的秘书之类的人，更没有分配给只从政治角度而非从经济角度思考问题的政府人士，比如奥巴马的顾问戴维·阿克塞尔罗德（David Axelrod）和瓦莱丽·贾勒特（Valerie Jarrett）。

只有通过企业家的知识创造收益，经济才能持续增长。一般而言，只有当创造财富的人能够有效控制财富本身，财富才能不断增长。如果经济收益脱离学习过程，那么经济发展将趋于停滞。正如一棵树或者一个花园一样，经济增长也需要依靠“光合作用”。没有新知识的指引和产权制度的存在，经济必将衰退。《福布斯》富人榜的前400名富翁从根本上都是通过创业过程发展起来的。他们里面大约70%的人都没有继承过巨额的遗产，只有少部分人从他们的企业家父母那里得到自己的财富。

企业家的知识与高学历或学校所教的课程之间没有多少关系。有教养、有文化的上流人士藐视《福布斯》前400名富翁命令员工参加狂热的强化学习。财富通常来自其他人认为无法忍受的琐碎之事或难以克服的困难。

这些企业家创造出极为复杂的建筑规范、垃圾处理方式、软件语言，或者开杂货店，发明猪羊宰杀技术或者是油炸、冷冻土豆条的机器，建立高回报的债券公司和低担保的企业，制定石油租赁或者住房契约的经营规则，向远东供应电子产品，发明加快生产比萨的方法或者推动保险政策，兜售针织品，卖宠物，发明水力压裂技术来开采天然气，设计终端搜索引擎，销售快餐、肥皂、糖果或硅–二氧化硅界面，调动工人，讨好工会主席、联邦巡视员、美国国税局、美国环保署、美国证券交易委员会、美国食品药品监督管理局。企业家们考虑的都是那些既有权力机构眼中烦琐的事情。

大部分人都认为，正是因为这些富人体味到生活的残酷无情，锻炼出坚韧不拔的品格，所以他们能够创造巨大的财富。他们将财富委托给专业人士来经营，但是，一般来说，如果你能挤进1%中的1%，肯定不是依靠将财富委托给专业人士来经营，而是因为你创造了一种新的专门技术，也不是因为你掌握了专业人士知道的东西，而是因为你掌握了专业人士想不到的东西。

从某种意义上说，创业从一开始就是令人惊奇之举。令许多资本主义批评家不解的是，在那1%的群体中充满着令人惊奇的事情。山姆·沃尔顿开了一家男子服饰经销店，但是倒闭了。他又另开了一家，这次成功了。随后，他在比较贫困的南方建立了一个购物中心，通过在美国市场上出售主要从中国进口的商品，一度成为美国最富有的人之一。舒尔茨从星巴克咖啡攫取了一桶金之后就离开了，结果星巴克在没有他的日子里逐渐衰落，他又重新掌管星巴克，恢复了它在市场上的优势地位，使之成为供应多种饮料和食品，并给人以家的舒适感觉的休闲娱乐场所。赫布·凯莱赫（Herb Kelleher）离开了美国东北部之后，到得克萨斯州做了一名律师。他在餐巾纸上写下了在该州创建一家航空公司的计划。他忽略了业内专家深信不疑的一些理念，比如高价、轴辐式空运系统和飞机采购多元化等，创办了低价航空公司——西南航空公司。该公司提供了像巴士一样的便捷航运，空乘人员可以通过唱歌或模仿唐老鸭说话来讲解乘机规则，且不断进行商业创新，最后跻身世界主流航空公司之列，凯莱赫本人也赚了一大笔钱。他非但没有退休，还成了达拉斯联邦储备银行主席。

对信奉平均主义和计划经济的人来说，财富的创造过程是令人不悦的，因为它产出新财富的方式是没有既定计划的。但是对自由人的事业来说，不可预见性才是基本原则。它挑战了每个经济模型和社会的计划愿景。而对于那些依靠系统学习获得资格证书的教授，这是无法理解的。顾名思义，创业是无法预先规划好的。著名企业家——从山姆·沃尔顿到迈克尔·米尔肯，从拉里·佩奇到比尔·盖茨——并不是继承了企业的高层职位，而是自己创造了一个新企业。他们没有爬到任何事物的顶峰之上，他们只是依靠

自己的成功把自己推向了顶峰。他们没有占领顶点，而是成了那个顶点。

这个过程创造了财富，但是保有并增加财富也一样困难。一个蜂蜜罐能引来蜜蜂，也能招来苍蝇。官僚、政客、主教、袭击者、抢劫者、革命分子、投机者、管理者、商业作家和传教士都认为他们比财富拥有者们更能创造财富。这些巨额财富的拥有者被各种热心的“挥霍者”围攻。这些“挥霍者”贬损企业家创造的财富，并且以慈善、理想主义、妒忌或社会变化的名义让企业家来承担贫困问题。事实上，居住在地球表面上的所有人中，乐于为他人创造财富而不是将财富用于自己挥霍的只有那些合法经营的商人。



只要拉里·佩奇和谢尔盖·布林掌管着谷歌公司，它就可能不断增值。可是如果让哈里·霍姆利斯来负责微软的话——或者安排政府机构作为哈里的代理人来管理微软——那么几分钟内，公司将贬值一半。如果流行的时尚发生了变化或者投资商不信任管理者，那么，美国网飞公司（Netflix）和星巴克的股票就会像软件公司的股票一样，在几分钟内损失大半。

哈佛商学院教授迈克尔·詹森（Michael Jensen）开展的一项研究表明，即使让“职业经理人”掌控巨额财富，财富的增长速度也比让财富拥有者们自己来支配它们更慢。比如，谷歌公司的经理人可能通过盗取公司财富而获益，或者是将其变为自己的私有财产，也可以拿着公司的钱随心所欲地“投资”，或者是照顾那些实际上跟自己有利益关联的基金会。如果拉里·佩奇和谢尔盖·布林开始忽略顾客的消费，而专注于自己的消费，那么他们将会看到自己的财富急剧减少。（不管怎样，他们可能会犯这个错误。）他们积累财富的关键是既不放弃金钱也不乱花钱的决心。从某种意义上说，他们既是谷歌公司的主人，也是它的奴隶。

即便政府试图掌握美国的财富，也没能力做到。从古巴到希腊，主张社会主义经济的人都惊讶地发现，政府虽然可以没收财富，但无法有效地实现再分配。在资本主义制度下，财富不是一堆商品，而是观念和信息的流动。当约瑟夫·熊彼特断言资本主义是“一种永远在变的形式”之时，他道出的正是资本主义的基本规则。资本主义的外表可能看上去是固定的、确定不变的，因而似乎也是可以捕捉到的，但是事实上它却是一种精神景象，与其核心精髓相比，资本主义似乎是空虚的，就像与太阳相比，太阳系似乎是空虚的一样。

财富的源泉是活跃和变化的思想，而不是大量笨重和结实的建筑物。没有什么官僚机构和税收网络能够束缚住谷歌公司的埃里克·施密特（Eric Schmidt），或者是赛尔顿科技公司（Seldon Technologies）的克里斯·库

珀（Chris Cooper）一闪而过的想法。

沃伦·巴菲特的可口可乐股权和其他各种商业票据、内森·梅尔沃德（Nathan Myrvold）的大量专利、约翰·保尔森的对冲基金、扎克伯格的脸书总部大楼、英特尔公司的晶圆厂、克罗家族在达拉斯的房地产帝国及唐纳德·特朗普的金碧辉煌的高楼大厦，都可以在一天之内变成支离破碎的遗迹，就像奥西曼提斯的王国一样。雪莱以奥西曼提斯的口吻写道：“盖世功业，敢叫天公折服！”但如今，这个帝国早已成为荒漠中的沙堆了。

像匹兹堡的钢铁厂、新英格兰的铁路网、纽约州中部上千英里长的伊利运河、底特律的商用房地产、近些年的大型核工厂和大型印刷机、10年前柯达公司的摄影器材套装、1年前的惠普电脑、上周的流行服装、顶尖富豪的物质基础，都是财富的陷阱，而不是源源不断的财富之源。在所有这些例子中，物质还存在着，没有变化，可是人们对它们的看法却发生了变化。在20世纪80年代极为珍贵的东西到了2012年就变得一文不值了。

海外资本可以将那些建筑和快速过时的设备，以及高科技公司的专利购买下来，但可能没法再拥有在这廉价出售过程中失去的领导能力、技能、忠诚。例如，如果阿拉伯人购买了整个硅谷，他们最多只能用它来种种杏树、橘子树，以及给旧金山人盖酒店用。获取一个企业的价值，比仅仅购买下它，要复杂困难得多。

根据熊彼特心目中的资本主义愿景，企业的拥有者不是财富的捕获者，而是财富的俘虏。如果他们试图占有或剥夺企业的财富，那么财富将逐渐消失。正如比尔·盖茨所说，他已经被“捆绑在微软这条大船的桅杆上了”。如果盖茨在微软公司早期发展阶段试图离开或大规模套现，那么该公司股价下降的速度可能比他套现的速度还快。戴维·洛克菲勒一生中每周有60个小时是用在他的事业上的。洛克菲勒家族的年轻成员们想要获取财富，于是他们将洛克菲勒中心卖给三菱，得到了大量的财富。可是他们将很快发现，只有当他们服务了其他人，而不仅仅是利用财富追求个人享受的时候，他们才能持续保有财富。

在应对始于2008年的那场金融危机时，奥巴马政府的一大错误就是保护物品的价值，使这些物品的所有者不必为自己的错误付出代价。在美国，宪法只保证了财产权，而不保证其价值，到现在仍然是这样。

在拉里·佩奇与苏西·圣特林之间、唐纳德·特朗普与哈里·霍姆利斯之间、奥普拉与奥巴马之间，或者最富裕的1%的群体与剩余的富有群体之间，之所以存在巨大的财富差距，就是因为他们的创业知识与决心存在差异。大

部分最富有的人注定要成为自己财富的掌舵者。他们只有将财富以投资的形式给予他人，自己才能保有这些财富。

美国的财富不是刻板地表现为库存的商品，而是一个有机的、有生命的实体，是一个由观念、期望、忠诚、道德义务、长远眼光交织而成的、脆弱的、持续变化的结构。为了进行再分配而把它进行解剖，最终将会摧毁它。早在20世纪80年代，法国前总统密特朗的技术官僚就发现，这些复杂社会财富的骄傲的新拥有者很快认识到，他们正在管理的不是一个日益发展的企业，而是一具工业尸体。幻想发展绿色能源的奥巴马总统也发现，他高度赞扬的太阳能电池板制造企业索林卓公司只有依靠政府补贴才能勉强存活。

不同的人对人类进步做出了不同的贡献。无论人与人之间的收入差距多么大，与贡献差距比起来，都显得微不足道了。科幻小说作家罗伯特·海因莱茵（Robert Heinlein）写道："纵观历史，贫穷是人类常态。世界各地时不时出现的进步使得我们能够摆脱这种常态，而这种进步是极少数人的功劳。他们经常被那些自认为头脑正常的人鄙视、谴责与反对。无论什么时候，只要这类人被禁止创新，或者被逐出企业（这种情况只是偶尔会发生），社会就会重新陷入赤贫，就会给社会带来坏运气。"[注]奥巴马总统在艾奥瓦州的竞选演说中证实了海因莱因的观点，他说："我们已经扭转了经济衰退，避免了萧条，经济重新开始发展，但在过去的6个月里，我们遭遇了一连串的坏运气。"他所指的坏运气，就是指企业家创新的衰落。

所有进步都来自具有创造性的少数人，即便是政府资助的研发工作（除了注重实效的军事技术研发外），也大部分都造成了浪费。只有观念、态度和道德准则是持久的。未来美国最重要的一个问题就是，如何对待我们的企业家。如果我们诽谤、干扰他们，并对他们过度收税、过度管理的话，那么我们自由主义的政治家们将会震惊而恐惧地发现，用于生产的物质如此迅速地崩溃成如此众多的被腐蚀的电线、被丢弃的电池、破败的风车、废旧的金属和荒废的丛林。

30多年前，在一位名叫阿瑟·拉弗的经济学家的领导下，供给学派大胆地宣称，通过降低税率，华盛顿将会获得更高的收入。拉弗做过的一件著名的事情是在国会餐厅的餐巾纸上写下了他的观点。他的观点引起了很多嘲笑。我在这里希望跟读者朋友们说一下，拉弗后来的辩解在一定程度上消除了人们对他的嘲笑。

美国的大多数供给学派经济学家似乎相信，他们挑选两三个特殊事件就能够证明拉弗曲线的错误性。克林顿总统将所得税率提高到39%，并平衡了

预算。艾森豪威尔保持了91%的最高税率，但经济依然保持繁荣。

供给学派的专家们做出了一个不寻常的回应：克林顿还签署了将资本利得税率削减近20%的法案，因此大部分新收入来自一个繁荣的股票和期权市场。艾森豪威尔将整个经济从战时控制中解放出来，实现私有化和解除管制，而这样的监管其实相当于严苛的税收。1946年，尽管遭到了杜鲁门总统的否决，共和党人依然通过建立联合所得税申报制度将美国家庭的实际税收削减了50%。

然而，关于增税和减税的辩论在来自全球的大量证据面前显得苍白无力。美国的经济学家们错误地相信，美国即便维持地球上最高的企业税和个人所得税，也依然可以继续领导世界，保持繁荣发展，并控制全球的一切事务。

自从《财富与贫困》第一版面世之后，世界上约有50个国家或地区都尝试了大幅降低税率。互联网在全球的普及使得有能力的公民越来越有可能在任何地方工作和纳税，同时也不会破坏他们与美国社会的联系。

与企业一样，政府也必须为增加税收而展开竞争。由于很难将税制不同的国家的税收收入放到一起进行比较，因此，我一直强调政府支出是对税收政策的考验。一个政府的支出取决于服从于其税制的市场份额，取决于服从于其税制的企业和技术人员的比例。政府支出反映了政府在其管辖范围内促进应税经济活动或吸引生产性企业和个人的成功程度。如同商业一样，市场份额，更多是来自开发新市场，而不是占有别人的市场。

1983年，世界银行经济学家基思·马斯登（Keith Marsden）把世界上多个高税率国家同低税率国家（含实行减税政策的国家）做了比较，结果发现，低税率国家的政府支出的增速是高税率国家的3倍，因为低税率国家的经济增速是高税率国家经济增速的6倍。1992年，新泽西州莫里斯城的政治经济政策研究机构Polyconomics在马斯登的基础上，根据最新经济数据进行了更大范围的研究，也得出了同样的结论。

与很多国家相比，美国公民仍然拥有更多的自由，但美国政府对企业却怀有更加强烈的敌意，实施了更加不利于企业发展的税制和监管政策。如今，很多技术人才都从美国迁移到了中国和印度，而不是从中国和印度迁移到美国。自1947年之后，中国香港的最高税率一直保持在20%以下，但它一直是世界上增长最快的经济体之一，其人口数量和政府支出增速都堪称世界上增长最快的地区之一。

在我1988年访问中国香港时，有人问我1997年将会发生什么。我的回答是：“那一年，香港将开始给中国带来良性的转变。”香港是一个自由贸易

区，随着自由贸易之风不断吹向中国沿海地区，并进一步吹向中国内陆，香港确确实实改变着中国内地的经济政策。中国大陆的税率比美国低，而且在经济方面有效地影响着在科技领域领先全球的台湾地区，因此，中国增加政府支出的能力越来越强，尤其是在国防方面，这可能最终会降低美国在太平洋地区的地位。可以说，美国外交政策的低效甚至失效在一定程度上是经济政策的失败导致的。

在欧洲，低税率的国家变得更具竞争力。从1994年和1995年的波罗的海国家开始，在过去20年里，大约有20个国家采取了低水平的单一税率。事实上，每一个采取单一税率的国家都经历了快速的增长，其中大部分都吸引了大量的外国投资。（当这些国家开始吸引外国资本时，美国也自卡特政府以来首次遭遇了资本净流出。）

爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛采取单一税制之后，利率最终低于20%，而其实际经济增长率均在连续10年的时间里维持了8%的平均水平。到2006年末，爱沙尼亚的外资对其GDP（国内生产总值）的贡献率高达77%，并且伴随着税收收入增加和财政盈余，该国成了全球科技领先、经济增长率领先的国家。波兰、匈牙利、保加利亚和瑞典也采取了类似力度的减税举措，并因此获益。与此同时，在2007年全球经济崩溃之前，没有一个采取单一税制的国家被迫削减政府开支。在经济合作与发展组织（OECD）的成员国里面，随着税率的下降，政府支出实际上在逐渐上升。在实行单一税制的20个国家中，没有一个国家遭遇不寻常的税收收入问题，没有一个国家取消这种单一税制，它们的个人和公司的平均税率也分别降到了16.6%和17.9%。

在经济思想史上，低利率和高收入之间的联系可能是一个证据最丰富却依然遭到普遍否认的命题，就连一些虔诚的供给学派专家也将其抛弃，花费了大量的精力和时间去咀嚼美国克林顿时代的模糊的经济数据，而没有注意到美国海岸线以外的世界各地掀起了税制改革浪潮。

从里根时期到现在，已经隔了整整一代人的时间，现在的人们之所以不理解这套理论，显然是因为我们最早那一代供给学派经济学家没有尽到传道解惑之责。我们显然不够激进，所以才任由亚当·斯密及其追随者那套机械的经济学理论削弱了供给学派的地位。即便拉弗那些新颖而精彩的描述也主要集中在如何实现人们的合理预期，认为政府必须对贫穷的、被动的经济人采取经济激励措施，这是一种误区，无论对穷人而言，还是对富人而言，经济刺激措施都是有效的。我们供给学派认为，如果让人们更多地保留其劳动成果，那么他们就会更加努力地劳动。增加投资者的税后收入，投资者才会投入更多的资金。

这些主张当然是正确的，人们肯定会对经济激励产生反应。比如，婚姻和

家庭承受着日益沉重的税负，这就逐步侵蚀了对美国至关重要的人力资本。正如安德鲁·雷德利夫和理查德·维吉兰特（Richard Vigilante）在《恐慌》（*Panic*）一书中所写的那样："资本家对自由市场的理解是人类创造力赖以萌生的温床，而我们却崇拜有效市场，主张加强监管，从而取代了这种理解。"注 如同减少监管、发展资本主义的理由一样，降低税收也必须从激励措施开始。

要实行激励措施，秘诀不仅仅在于激励人们为了获得更大的回报而努力工作或接受更大的风险。降低边际税率能给政府带来更多收入的原因就在于，它能释放或激发企业家的创造力，使他们能够获得更多的信息。他们可以在学习和经验曲线的指引下快速地前行。他们能学到更多，因为他们掌握着更多的资本，可以将这些资本用于贸易，也可以从世界各地吸引更多的成熟劳动力。他们再也不必像以前那样花费那么多时间和精力去思索如何避税，去解读监管措施，以及去咨询律师和会计师。他们可以进行更多不确定的试验，测试更多的可证伪的假设，尝试更多的商业计划，积累更多高效的知识。流向政府官僚的资源减少了，那些能创造利润、能成功投资的人才能掌握更多的利润。

有一种观念认为，财富不是存在于思想、态度、道德准则、智力训练之中，而是存在于可定义的静态的物体之中，是能够抓住并进行重新分配的。这种观念是一种唯物质主义的迷信。它使预言暴力的预言家们的著作显得愚昧可笑，将那些试图依靠武力进行财富再分配的人们引入歧途，阻碍了革命者的实践，使之认为只要掌握生产方式就能够获得经济的重要资本。它使那些认为依靠收购企业而不是学习就能够顺利进入一个新行业的大企业领导感到困惑，让那些想象着可以通过购买研发成果来获得新技术的官僚感到迷茫。获得新技术的代价就是掌握基础科学领域的知识。企业家的生产方式不是土地、劳动力、资本，而是精神、信仰。资本主义这个体系并非始于索取，而是始于给予。

---

1. 倒挂的收益率曲线（inverted yield curve），指银行在短期市场上高价融资，而在长期的债券和抵押市场上低价贷出，导致短期证券的收益率高于长期证券收益率的一种图形，与正常收益率曲线刚好颠倒。——译者注

2. 约翰·肯尼思·加尔布雷斯（John Kenneth Galbraith），美国经济学家和政府官员，新制度学派的领军人物。——译者注

3. Richard A. Posner, *The Crisis of Capitalist Democracy* (Harvard University Press, 2010), 321, and *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression* (Harvard University Press, 2009), 238.

4. 此指国际货币基金组织等国际性金融监管机构。——译者注

5. Robert A. Heinlein, *Time Enough for Love* (Ace, 1987), 244.

6. Andrew Redleaf and Richard Vigilante, *Panic: The Betrayal of Capitalismby Wall Street and Washington* (Richard Vigilante Books, 2010), 4.



第一部分

资本主义的使命

第一章

胜利者的悲歌

回眸世界近代思想史，最重大的事件莫过于社会主义阵营中苏联的解体和东欧剧变。在美国，直到近些年来，社会主义只能在象牙塔里面的讲堂、教堂里面的会客室及消极避世的左派知识分子的交流小组里面才会成为主要的谈资。

第二重大的事件是资本主义没有取得相应的胜利。在大学、社团、政府和教堂里面（这些地方会催生一些朦朦胧胧却依稀可辨的新思想），自由企业制度对人们的吸引力似乎依然明显逊于社会主义制度给人们的承诺。如果真的像有的人所说的那样，社会主义已经陨灭了，并且在某种意义上已经在理论上站不住脚了，在道德上破产了，那么为什么资本主义非但没有取得相应的胜利，还踉踉跄跄，岌岌可危，仿佛要被丢进一个历史垃圾箱里面呢？为什么那些令人信服的驳斥集体主义论调的作家在颂扬自由企业制度时总会掺杂悲伤的论调呢？为什么他们为自己支持的资本主义制度撰写的保守主义文章总是以悲伤论调结束呢？

虽然关于资本主义的论述存在不同的曲调和不同的编排方式，但本质上都如同悲歌一般。那些被称为“资本主义制度救星”的新保守派知识分子在讨论资本主义制度的本质和未来时，所用的措辞竟然与那些备受打击却依旧满怀信心的社会主义拥护者用的措辞一样，弥漫着悲伤的论调。与此同时，那些“老右派”（Old Right）[注]知识分子往往不愿协调其哲学思想与经济观点，而且他们同样可能吐露出“资本主义正在衰落”的心声。至关重要的是，他们并没有激情澎湃地否认“资本主义是历史与道德的败笔”这一论调。

然而，丹尼尔·贝尔（Daniel Bell）在回顾了右派作家们在长达75年的时间内表达的论调之后，得出的结论是：“无论是浪漫主义者还是传统主义者，无论是启蒙主义者还是非理性主义者，无论是活力论者还是自然主义者，无论是人道主义者还是种族主义者，无论是有神论者还是无神论者——在怀有上述激情和信念的人里面，几乎没有一位值得尊敬的知识分子为资产阶级那些清醒的、平凡的和审慎的事业辩护，更不用说为资产阶级那些野心勃勃的、富有企业家精神的和追逐金钱的事业辩护了。”[注]事实上，由于很多重要的思想家曾经为资本主义制度辩护，因此，贝尔这一言论的客观性是值得商榷的。然而，有一个事实被贝尔说对了，即尽管有些

人曾经为资本主义辩护，但辩护的措辞往往不够清晰明确和直截了当，几乎总是在重复“不得已而求其次”的论调，也就是说，他们之所以颂扬资本主义制度，是因为没有其他制度能够更符合他们的宗教信念或无神论信念，以及他们对世界运作方式的认知。资本主义制度一直被表述为一种临时性、条件性、折中性的制度，正如丘吉尔在谈到资本主义民主时曾经说的那样，资本主义民主可能是最糟糕的政体，但是还没有其他任何政体比它更好。

这种消极观点导致左派和右派的思想家们在没有遭到有力反驳的情况下就一致认为私营企业制度虽然存在一些表面上的优点，但在现实中却会接二连三地失灵，也缺乏无法辩驳的正当理由，因此会引发深刻的社会冲突和道德矛盾。根据这些思想家的观点，我们的财富源自以享乐为基础的消费伦理，源自持续不断地通过广告刺激人类欲望，而这种做法最终会对主宰资本主义生产与分配的道德规范造成毁灭性的影响。这些思想家还认为资本主义会不可避免地滋生大规模的官僚架构，从而扼杀私营企业制度的本质和根基，即企业家精神。这些矛盾在一定时期内可能因经济增长而得到缓和，但经济增长取决于技术进步，而技术进步则会催生一个新的精英阶层，并促进理性主义的思维模式，与民主和宗教的价值观念是格格不入的。

公开自诩为社会主义者的约翰·肯尼思·加尔布雷斯和罗伯特·海尔布伦纳（Robert Heilbroner）在其著作中也表达了基本类似的观点。新保守派社会主义者丹尼尔·贝尔在其令人困惑、佶屈聱牙和卖弄学问的著作中也表达了类似观点。文化保守主义者克里斯托弗·拉希（Christopher Lasch）和罗伯特·尼斯比特（Robert Nisbet）在猛烈抨击当前社会学与心理学时也表达了类似观点。这也是新保守派的资本主义作家欧文·克里斯托尔在其闪烁着智慧光芒的著作中持之以恒地表达的主题。

对于资产阶级伦理的衰落、资本主义文化的矛盾，以及难免出现的专家治国和止步不前的前景，人们不禁会深表同情，但也会进行悲哀的反思，并且可能会问，难道我们真的需要新保守主义的复兴吗？毕竟，在很多图书馆里面，除了收藏有畅销类或视听辅助类图书，还收藏着马克思、托克维尔、凡勃仑和熊彼特的作品。这些作者都曾有力地赞美过资产阶级的活力、闯劲儿和重要的历史角色，但这些赞扬只是为了预言资本主义终将衰落和消亡。他们都探讨了相同的问题，包括资本主义道德的内在矛盾、技术变革的迫切性、管理方式的进步、物质方面的富足及社会变革等。今天，这些问题激发了人们对于资本主义的批评。早在1815年，瑞士经济学家西蒙·德·西斯蒙第（Simonde de Sismondi）就意识到了部分问题。西斯蒙第是动态经济分析领域的先驱，他也曾经困惑，既然我们现在的生产水平已经能够满足人类的基本需求，我们为什么还要再扩大生产呢？注

就连名字被视为资本主义秩序象征的亚当·斯密也预见到了资本主义终有一天会趋于衰败，到那时，人们会迫切渴望实现共同富裕，从而消除资本主义制度的奋斗目标和存在前提。很多年来，其他很多空想家们认为人口增长导致的资源枯竭预示着资本主义终将过时。然而，无论出于哪一种原因——财富、贫困、平庸、不平等，或其他各种抱怨的奇怪组合，那些预言家几个世纪以来一直在预测资本主义的消亡、衰落、停滞、厄运和腐朽，同时也预言人类社会最终将会出现某个更加稳定的局面，实现更加良性的均衡，人类的纷争也将趋于停止。

事实上，近代以来对资本主义怀有矛盾心理的预言家不在少数，甚至可以说数不胜数。他们回溯遥远的历史，导致人们猜测他们进行分析的意义其实并不在于论述资本主义，而是在于揭示历来的伟大思想家们都没有意识到的自己所处的时代并非人类社会的末日，到那个末日时刻来临时，《启示录》所述的7个封印将全部解开，“山岭海岛都被挪移，离开本位”。[注]知识分子和政治家们由于旷日持久的失望情绪而倾向于预测那些最长久的事物将要消亡，之后取而代之的是一种稳定的极乐状态，非常类似于位于华盛顿特区的阿斯彭研究所（Aspen Institute）目前正在做的事情。如同离婚人士倾向于预测家庭变故一样，年老的知识分子和商人总是倾向于预测资本主义活力的衰竭。

然而，生物学上的事情并不一定适用于社会学。虽然伟人在从辉煌走向陨落的过程中会饱受衰老的困扰，但这并非一个国家具有的特征。如同家庭一样，只要人类社会继续存在，资本主义制度就不会过时或衰落。人类需求和人口数量每年都在增加，科学技术给人类带来的惊喜将会不断涌现。人类需求具有紧迫性、复杂性和多样性的特征，日益超出了专制主义和计划经济的应对能力。换句话讲，一个国家的生产资源只有广泛地分布在具有企业家精神的人手中，可以自由地投入到冒险事业中，可以灵活地投入到新项目上，并且可以稳定地转变为新形态和新体系，才能适应经济环境的变化，并实现经济增长。时间本身就意味着知识和环境的持续变化。在所有状态里面，预测家们较为青睐的“稳定状态”肯定是最容易消亡的。

知识分子群体中一个更为重要的共识是，资本主义存在道德缺位。就如丹尼尔·布尔斯廷（Daniel Boorstin）所说的那样，当我们走在剪绒地毯上，穿过静谧肃穆的大厅，进入地下室，到达资本主义制度的核心深处，拉开丝绒帷幕，结果只发现了一个空空的神龛。对此，他沾沾自喜，把道德缺位看作资本主义自由的源泉。其他为资本主义辩护的人对此也表示认同。伟大的奥地利政治经济学家弗里德里希·冯·哈耶克（Friedrich von Hayek）和路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）都对集体主义进行了有力的批判，并对资本主义的自由进行了盛赞，但他们不确定资本主义的自由究竟是为了什么，而且他们的论证带有技术主义和实用主义的倾向。

米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）在《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）一书中也表达了类似观点。自由本身是好的，还能让我们变得富裕。我们需要为资本主义创立一套道德准则，并且对资本主义的成就给予客观公正的评价，但上述这些作者似乎没有认识到这一点。

有一种观点认为，那些最伟大的资本家，也就是资本主义制度的中流砥柱，从某种意义上讲都是“强盗大亨”（robber baron）。对于这种观点，上述作者都没有提出令人信服的反驳。此外，上述作者里面也没有谁能提出令人信服的论据，以证明资本主义制度之所以能够成功和兴旺，原因就是这套制度为企业家们强大的创造力提供了施展空间。

克里斯托尔曾提出一个问题：“在一个自由社会中，如果人们没有理由相信这个社会是正义的，那么他们能继续生活下去吗？”他自己给出的答复是：“我认为不会，根据我对历史的解读，如同在个人生活中不能长期容忍精神空虚一样，人们也无法长期接受一个权力、特权和财产分配完全不符合道德公允原则的社会。”[注]对于克里斯托尔这个问题及他自己给出的答复，上述那些为资本主义辩护的人里面，没有一个能够做出令人满意的回应。然而，近年来形成的一种新的共识认为，资本主义自由反而会削弱资本主义。这有两方面的原因：一方面，资本主义并没有一套规范的道德基础，在这种情况下的自由是缺乏道德约束的，会引起出人意料的负面结果；而另一方面，资本主义赖以成功的基础并不是自由，而是资产阶级表现出来的自律和克制，即资产阶级辛勤劳动、为人正直和崇尚理性，所有这些美德都与那些自由的消费者（人们认为这些消费者促进了资本主义制度的发展）在激烈的商业活动中所表现出的贪婪和欲望互不相容。这种观点还认为，资本主义自由滋生了一种庸俗和颓废的文化。在这种文化下，人们追求丑恶的、细枝末节的和肤浅的东西，缺乏生存所需的自律和勇气，同时也没有值得长期维系的价值观念。

左派知识分子针对资本主义提出的批评远不止上面这些。他们认为，资本主义不仅道德缺位，而且还会滋生十分缺德的行为，包括种族主义、性别歧视、不平等及环境破坏。他们还认为，资本主义在实际实施过程中也是失败的，因为它引发了通货膨胀和失业，妨碍了大规模规划的实施，而在面临世界性的生态危机、资源稀缺、人口稠密的第三世界国家日益期望经济增长的时代，这种大规模的计划经济是不可或缺的。最严重的是，资本主义还引发并延续了富人与穷人、富国与穷国，以及男性与女性之间的不平等，并破坏了人类与自然、刺激消费与保护环境、个人欲望与社会需求之间的平衡态势。这类观点与保守派的观点别无二致。激进人士也认为，从本质上讲，美国的商品具有卑劣的属性，从道德上讲，崇尚消费对一个社会具有侵蚀性。除了这种指责以外，激进人士还针对资本主义提出了其他一系列抨击，但这些抨击被保守人士视为过度的或错误的理解。而且在

保守人士看来，激进人士提出的矫正资本主义问题的方案也是无济于事的，容易造成浪费，且不合常理。

然而，我相信这两种针对美国生活方式的抨击虽然存在一些差异，但同样存在很多相似之处。罗伯特·海尔布伦纳、丹尼尔·贝尔、欧文·克里斯托尔、亚历山大·索尔仁尼琴（Aleksandr Solzhenitsyn）和汤姆·海登（Tom Hayden）的共同点恐怕超出了他们自己的想象。他们一个至关重要的共同观点是，资本主义这栋大厦缺乏伦理和信仰的地基，因而只能造就一种肤浅的、充满不确定性的人类生活秩序。尼基塔·赫鲁晓夫曾经指责资本主义制度建立在贪婪基础之上，是不道德的，德怀特·艾森豪威尔听了之后只是惊愕得无言以对，恐怕以上这些知识分子在这种情境下也不会比艾森豪威尔总统有更合适的反应。

沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）在20世纪30年代晚期的优秀作品《完美的社会》（*The Good Society*）一书中曾经满怀热情地歌颂了他所生活的那个社会给人带来的梦想，而且这个社会肯定是指资本主义社会。因此，考虑到之前提到的各派知识分子对于资本主义的批判，人们可能不禁会问，李普曼描述的这些梦想究竟发生了什么变化？李普曼歌颂资本主义梦想的时候，战争风险日益迫近，大萧条刚刚引发了一片萧瑟景象。即便在那种情景下，他仍敢大胆地歌颂资本主义制度给人们带来的理想，认为资本主义制度“在人类历史上首次”为人们提供了“一种别人创造财富，自己的财富也能增加的方法”。这种财富创造方式表明“《马太福音》里面的‘黄金法则’注在经济上也是行得通的”，并且这种方式也“首次使得人们能够建立一种社会秩序，将人们自古以来对于自由、博爱和平等的期待同消除贫穷和增加财富变得协调一致”。注围绕着这一主题，李普曼继续阐述道：“在劳动分工开始使人们依赖同其他人之间的自由合作之前，你争我夺依然是俗世的生存法则，精神追求则是超脱于俗世之外的。因此，直到工业革命改变了人类的传统生活方式，人类才看到了实现‘完美社会’的美好前景，俗世与精神世界，以及利己主义与大公无私之间的鸿沟终于有可能得到弥合了。”

虽然庸人自扰的知识分子们固执地认为资本主义的自由世界到处充满了剧烈变革和伦理矛盾，但李普曼在他那个更加危险、更加艰苦的时代对资本主义表达出来的基本信仰依然闪耀着真知灼见的光芒。今天是一个物质充裕的时代，也是危险的幽灵阴魂不散的时代。在这个时代，我们应该竭尽全力地秉持和践行李普曼这个伟大人物在20世纪三四十年代那种令人绝望的困境下仍坚持的对资本主义的基本信仰。

---

1. “老右派”经济学家向供给学派理论提出挑战，认为供给学派主张放任自

由、强调市场的自我调节作用是解决不了美国日趋深重的经济问题的。而在资本主义经济中有一个相当大的公营部分，对资本主义慢性的不稳定状况能起平衡稳定作用，故能成为推动经济发展的引擎。因此，他们认为政府干预应该在经济中发挥更大的作用。但是他们的经济理论尚未成熟，还处于萌芽状态。 ——译者注

2. Daniel Bell, “The New Class: A Muddled Concept,” *Transaction/Society* 16, no. 2 (January–February 1979), p. 17; reprinted in Barry Bruce-Briggs,ed., *The New Class?* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1979).

3. Thomas Sowell, “Economics and Economic Man,” in Irving Kristol and Paul H. Weaver, eds., *The Americans, 1976*, vol. 2, *Critical Choices for Americans* (Lexington, MA: D.C. Heath & Co., 1976), pp. 191–209.

4. The Bible, Revelation, passim.

5. Irving Kristol, *Two Cheers for Capitalism* (New York: Basic Books, 1978),p. 262.

6. “黄金法则”指的是《马太福音》第7章第12节里面的一句关于人类相处的行为准则：“无论何事，你们愿意人怎样待你们，你们也要怎样待人，因为这就是律法和先知的道理。”——译者注

7. Walter Lippmann, *The Good Society* (Boston: Little, Brown & Company,1943); quoted from the paperback (New York: Grosset & Dunlap), pp.193–194.

第二章

受挫的经济

“别人财星高照，自己也会跟着受益”的观念并不是轻易地就为人们所接受，也不是从古至今就一直为人们所接受。然而，这条信念却是经济学上的一条黄金法则，是实现和平与繁荣的关键，也是人类社会实现进步的一个源泉。这一信念最终打破了掠夺性的重商主义经济观念——根据这类经济观念，一个国家应该运用各种法律法规，视邻国为敌人，通过大打贸易战的方式使本国实现贸易盈余，并囤积黄金。上述黄金法则为亚当·斯密撰写经济学领域内首部伟大的著作《国富论》提供了灵感。1742年，大卫·休谟在《论贸易的猜忌》（Of the Jealousy of Trade）一文的结尾也阐述了同样的信念，他写道：“因此，我直言不讳地承认，不仅作为人类的一员，我要为德国、西班牙、意大利甚至法国的商业繁荣祈祷，作为一个英国国民，我也要为它们祈祷。至少，我深信，如果英国和所有这些国家的君主和大臣们采取这种高瞻远瞩的仁慈观点和睦相处，英国和所有这些国家就会更加繁荣昌盛。”注

这条黄金法则的科学基础在于贸易具有互利性，贸易会刺激供给，从而刺激需求，促进经济增长，创造更多的经济机遇，而且从经济角度来看，战争通常都是没有任何好处的。自从斯密和休谟的时代以来，世界上大多数经济增长都是在这个黄金法则的基础上取得的。在20世纪30年代，这条黄金规则一度遭到了抛弃，各国发起了关税战，结果诱发了大萧条，并越来越严重，持续时间越来越久。后来，这条黄金法则得到了恢复和延续，堪称给我们这个自由社会留下了一笔最大的遗产，但这种信念也时常受到侵蚀和攻击。

侵蚀和攻击的一个主要源头就是经济学界。比如，斯密在《国富论》第一篇，即“论劳动生产力增进的原因，并论劳动生产物自然而然地分配给各阶级人民的顺序”里面着重论述的是生产力，但从大卫·李嘉图开始，斯密的追随者们很快就开始忧心忡忡地把论述重点转移到了对分配问题进行静止和机械的分析上。他们永远在统计富人的数量和穷人的数量，并分析资本主义的缺陷，认为是资本主义导致了穷人的数量如此之多。今天，经济学家们依然着重关注分配问题。他们苦苦思索旷日持久的分配不公问题，并且思考如何通过灵活的“再分配”纠正这一现象。

这种思维模式在得到各种基金会资助的报告中，在畅销的经济学文献中，

以及在报纸专栏和政治讲坛上占据着突出的位置，从表面上看，这种思维模式是无害的，但其更深层次的影响是挑战了资本主义社会的黄金法则，扭曲了富人和穷人之间的关系，并把资本主义制度描述成了一种一人得利、他人亏损的“零和游戏”。这样一来，财富创造过程就理所当然地被视为滋生贫穷的根源。克里斯托尔曾经说过，在一个自由社会中，如果其财富分配方式被广泛认为是不公平的，那么这个社会就不可能长期维系。因此，分配主义的心态会动摇资本主义民主的根基。

不幸的是，事实证明，无论是财富分配还是收入分配，无论是不动产分配还是政府福利分配，结果总是糟糕的：严重的扭曲，高度的不平等，可以预见的不公平，等等。而且在漫长时期内，这种情况几乎没有任何变化，甚至越来越糟糕。典型的结论是：“最富有的2%的家庭拥有44%的家庭财富，25%的底层家庭根本一贫如洗”，或者“5%的顶层家庭得到15.3%的税前收入，20%的底层家庭只得到5.4%的税前收入。”[注] 统计学家可以利用中位数、中间值或平均数大写特写。比如，美国人民收入的中位数可以是零，因为大部分美国人是家庭主妇和儿童。

不过，分布统计资料可能对经济形势做出严重错误的解读，因为这种资料是静态的，没有反映出经济的动态变化。就像一幅照片一样，上面静态地呈现着一栋高耸入云的写字楼，没有呈现出大楼内部的楼梯、扶梯和直梯，也没有呈现出某个高管凝视一份年度报告的情景，你看不到这个高管的办公桌上还摆放着一种名为“利眠宁”的抗焦虑药。仅仅从分布统计资料来看，似乎经济形势是一成不变的，就像仅仅从照片去看这栋写字楼，似乎也是经年不变。然而，事实上，大楼内部一直在发生着变化：不断有新公司入驻，也不断有旧公司搬离；不断有新高管来到这里办公，也有很多原有的高管离开这里；很多低级别的职员也会获得升职，一些顶级高管会留下“利眠宁”，然后离开。这种静态的统计分布资料还忽视了一个简单问题——年龄。位于统计数据底层的很多人要么是老年人（他们挣钱的岁月已经过去了），要么是青少年（他们还没有到挣钱的年龄）。虽然我们周围有大量的老年人和青少年，但他们的低收入与资本主义制度下经济机遇的多寡基本上没有多少联系。

由于在数百年间，黑人一直处于美国社会的底层，因此，很多经济学家盯住黑人社会地位长期保持不变的事实，断定美国的社会制度缺乏催人奋进的因素。真实的情况则不是这样。比如，日本裔美国人在二战期间还被关押在集中营里面，但战争结束后，他们用了30年的时间，人均收入水平就超过了美国除犹太人以外的任何一个族群。在20世纪伊始，350万名犹太移民刚刚来到美国海岸时，平均每个人只带了9美元，几乎少于其他任何一个移居美国的族群。但60年后，犹太家庭的平均收入水平几乎是美国家庭平均收入水平的两倍。与此同时，曾经处于绝对优势地位的英国新教徒

族群（WASP，意为祖先是英国新教徒的美国人）的收入水平在二战之后不仅落后于犹太裔和亚裔，还落后于爱尔兰裔、意大利裔、德裔和波兰裔（这不是笑话，真的被波兰裔超越了）和最新一代的西印度群岛移民。注

虽然我们生活的这个社会不断发生变化，但那些博学多才的社会学家竟然还愤愤不平地声称“在过去50年间，这个国家的财富和收入分配方式没有任何变化”，真是不可思议。注社会学家彼得·埃德尔曼（Peter Edelman）在1977年就得出了这个结论，其他数以百计的学者也认同这个观点。卡内基儿童基金会曾经斥巨资资助了一项由耶鲁大学的肯尼思·凯尼斯顿（Kenneth Keniston）主持，由埃德尔曼的妻子玛丽安·赖特（Marian Wright）及另外12名社会学家参与的研究项目。该项目历经多年，先后于1977年和1979年发布了研究结果。他们认为美国社会是一个“等级制”社会。凯尼斯顿认为：“美国经济是一个人为操纵的假象，那些笼罩在光环之下的人物只是例外情况，可能会全面误导我们，因为这些例外情况刺激我们去相信：任何一个人，只要拥有足够的勇气和能力，都能逃避贫穷，并过上有价值的生活。”注卡内基基金会当然对美国社会更为了解，它的那些社会学家所说的那种静态的美国不啻一种新的神话。

即便像赫伯特·甘斯（Herbert J. Gans）这种经验丰富的社会学家也表达了类似的观点。他本人也是好不容易才在美国这片震荡不断的土地上站稳了脚跟（或许是因为他紧紧围绕收入分配差距固化问题开展了研究）。他在《更加平等》（*More Equality*）一书中提出：“通过独立奋斗出人头地，甚至可能变得富裕，这样的机会正在变得越来越少……”他还相当不耐烦地写道：“当然，也有一些例外情况（仅仅从这些例外情况来看，发财似乎是司空见惯的事情），但这种例外情况的数量很小，只能证明经济已经僵化了。”注

一些接受过充分的社会科学教育的保守派人士有时候也会因为具有这种思维模式而深感困扰。曾经为尼克松和里根总统撰写讲话稿的经济学家马丁·安德森于20世纪70年代晚期在其《福利》（*Welfare*）一书中开门见山地写道：“我们已经赢得了1964年开始的‘向贫困宣战’运动。”注他引用国会预算办公室负责人艾丽斯·里夫林（Alice Rivlin）的一个结论，指出扩大福利开支及实物救济已经有效地让几乎所有美国人的生活水平提升到了贫困线以上（除了6.4%的少数人之外）。《华尔街日报》的社论作家发挥其无与伦比的雄辩能力，向600万读者宣布了这个好消息。这样一来，保守派终于可以尽情歌颂资本主义了。他们说，虽然美国的收入分配存在一定的扭曲现象，但美国养活了生活在这片辽阔土地上的约3亿人口，接受着大规模的移民，并且能够成功地将收入最低的劳动者的生活水平提升到贫困

线以上，而且美国的贫困线比苏联家庭年收入的中位线还要高出1000美元左右。纵观世界历史，除了美国的资本主义制度，还有其他任何一个制度能做到这一点吗？他们还说，虽然黑人的收入水平仍然很低，但自从20世纪60年代大规模实施福利计划以来，黑人的情况也有了很大的改善。这些保守派人士就是在努力让我们相信，与贫困的战争已经通过收入再分配取得了胜利。

然而，从这类言论里面，我们再次看到了社会学家们其实忽视了一个十分明显的社会现实，即1964年以来，真实的情况是大规模的社会福利反而阻碍了穷人——尤其是黑人群体改善自身生活处境的积极性，导致其生活和家庭处于支离破碎的状态，这简直比奴隶制造成的结局还要悲惨。虽然很多经济状况较好的黑人家庭没有受到社会福利制度的影响，而且种族歧视现象也基本上消除了，但比较贫穷的那些黑人的生活状况却严重恶化。因为政府给他们无偿提供救济之后，他们反而失去了努力改善处境的动力，以至让自己的处境变得日益糟糕。

首先，真正的贫穷与其说指收入情况，倒不如说指精神状态，政府救济会毁掉大多数靠救济为生的人。对于这一点，保守派肯定早就知道，而且还曾经就这一点发出过警告。这个事实是非常清楚的，怎么强调都不为过，如果说我们从1964年以来能够总结出什么教训的话，那就是保守派强调这一事实的力度远远不够。自从我们向贫困宣战以来，接受救济的贫穷黑人的依赖心理越来越严重，如同瘟疫一般侵蚀着社会道德。随着黑人家庭破碎现象愈演愈烈，他们的依赖心理不断加剧，并且蔓延给了一代代的黑人子女。在黑人家庭里面，女性当家的家庭数量早在1965年著名的《莫伊尼汉报告》（Moynihan Report）[注]发布之际就引起了很大的恐慌，但时至今日，这个数量已经翻了一倍了。同样，自那时到现在，在黑人家庭里面，只有单亲妈妈的黑人儿童数量也翻了一番。1978年，大约60%的黑人儿童生活在单亲家庭或者慈善机构（相比之下，生活在单亲家庭或慈善机构的白人儿童比例还不到20%）。[注]这些福利计划的潜在危害在20世纪70年代后期已经变得显而易见了。比如，黑人青年失业及退出劳动力队伍的比率在城市中心地区竟然高达60%。虽然白人群体的失业率在下降，总体就业人数在不断增加，但是黑人男性的失业人数却在不断增加。[注]

任何一个人，但凡考虑一下这些统计数据，或者看到这些贫穷黑人因为过于依赖社会救济而陷入了潦倒绝望的处境（我在贫民区进行过长达两年的访谈，见过太多这般情景），肯定会向上帝祈祷，希望这一切不是真的。一个社会的发展历史中充斥着太多令人感到意外的情况，因此，没有任何人敢做出肯定的预测。如果看到这些贫穷黑人的生活和家庭处于支离破碎的状态，谁也无法宣称我们在与贫穷的斗争中取得了胜利，如果非要将其

称为“胜利”，未免扭曲了“胜利”这个词本来的意义。

进入20世纪80年代，经济学家和社会学家在评价美国经济内部中层与上层的情况时，也受到了一种类似的短见的干扰，从而得出了扭曲的结论，因为他们的观察依然是以统计分布资料为基础的。正如美国政治经济学家莱斯特·瑟罗在《华尔街日报》上所写的那样：“从1973年开始的多年通货膨胀并没有给部门之间（政府、企业和劳工）或个体之间（富人与穷人、黑人与白人等等）的经济资源分配带来任何重大改变。”[注]

瑟罗争辩说，美国经济的中层和上层之所以宣称自己承受了很大的经济痛苦，根源在于从1973年到1978年之间，货币收入虽然提高了50%，但实际收入仅仅提高了8%。这两者之间存在着巨大的鸿沟，造成“一种严重的错觉……甚至有可能导致你觉得自己的生活标准下降了，但客观来讲并没有”。[注]如同很多黑人没有看到自己在美国减贫运动中受益一样，美国经济中的很多上层阶级也遭遇了这类错觉带来的困扰。

现在，完全可以肯定的是，美国社会的中上层面临的难处远远比不上黑人群体蒙受的灾难，但是中上层财富和福利的下降却是无可置疑的。美国人民之所以对自己的生活状况产生极大的误解，原因就在于我们在统计国民生产总值和家庭实际收入增长情况的数据时存在严重偏差。

从人员数量角度来看，最重要的一个阶级是中产阶级。要了解他们的情况，最好先了解一下我们在统计国民生产总值和国民收入增长情况时存在的许多错误。按照之前衡量经济增长的标准，排放到农村溪流的有毒废水、污染偏僻海滩的漏油事件、城市居民区附近新建的工厂或机场造成的噪声，都属于促进经济增长的表现，而修建博物馆和让人们呼吸更加新鲜的空气则不被纳入统计范围。经济学家们一直在强调这种衡量尺度的欺骗性。

在20世纪70年代的10年间，国民生产总值增加的主要原因在于家庭结构的破裂。最明显的因素是离婚，因为离婚往往会大大增加社会对于住房、快餐、日托和家政等方面的需求，并促使更多的人参加工作，从而促进国民生产总值的提升。

离婚的人，无论是男性，还是女性，往往更爱喝酒，精神和身体方面的疾病也普遍更多，因此会拿出更多的钱去购买各种社会服务。[注]1965—1979年，美国每年离婚人数从47.9万增加到100万左右，为国民生产总值的增长注入了一股强劲的动力。[注]与此同时，结婚则会减少国民生产总值。这一点从人们熟悉的男主人与女管家结婚的例子就能看出来。（结婚前，男主人支付给女管家的薪水需要报税，但结婚后，女管家成了男主人

的妻子，丈夫自愿交给妻子的钱不仅数量更多，而且不用报税，从而游离于国家的税收账目之外，不计入国民生产总值。）20世纪70年代，美国家庭结构出现了重大变化，离婚率和再婚率不断攀升，再加上长期不结婚的单身者越来越多，从而给国民收入总值注入了增长的动力。

一个更重要的因素是通货膨胀和税收对于职业女性数量的影响。通货膨胀会提高收入的纳税等级，而实际购买力却并未因此增加。事实上，这无异于加税，收入增长的同时，需要交的税也水涨船高。从20世纪80年代开始，普通美国人的边际税率，即当前收入的增量中税额所占的比率，高达50%左右。[注]这意味着通过额外工作所得的报酬的一半将以这样或那样的形式落入政府之手，这些形式包括放弃之前从政府得到的福利或者政府转移给自己的其他益处，或者给联邦政府、州政府或地方政府纳税。

由此造成的一个结果就是那些只有一个人挣钱养家的家庭蒙受了损失。那些凭借一己之力支撑家庭的人都是凭借自己的聪明才智全力以赴、兢兢业业地工作，努力爬到数量较少的高级职位。但与这类家庭相比，夫妻双方同时进入职场的家庭生活水平往往较高一些。导致这种趋势得到进一步加剧的一个因素是企业为提高生产效率所做的新投资严重不足，高薪酬岗位的数量难以提升，因为它们往往不愿意投入巨额资金去购置持久耐用的设备，而是倾向于雇用那些薪酬水平非常低的员工，这些员工一般是季节工或者兼职人员。

这些情况给美国家庭生活罩上了一层阴影，而且在20世纪70年代的大部分时间内使经济受到损害，导致劳动大军不断壮大的同时劳动生产率却不断下降。有双份收入的家庭的确比只有一人挣钱的家庭具有更高的实际购买力，国民生产总值也随着购买力的增长而增长，甚至政府的财政收入也因此而提高，因为政府从两份收入再加上由此产生的家务及其替代形式的支出中获得的总财政收入，要多于从一份高薪中获得的财政收入。

然而，据瑟罗的观察，这些中产阶级家庭还在叫苦不迭：不知怎么搞的，他们的收入总买不到他们预期的尽可能多的东西。瑟罗坚持认为，他们的期望由于“错觉”而大大膨胀了。可是瑟罗本人却为另一种“错觉”——统计上的错觉——所困惑，因为他看不到双收入家庭的人那种伴随着收入增加而来的情感上的损失，而且他还忽略了人口方面的影响。

显然，随着人们为了工作而不得不放弃休闲娱乐和家庭生活，时间终将变成最珍稀的资源。随着时间越来越稀缺，越来越值钱，失去时间的代价就会越来越高昂，对家庭幸福感的损害也越来越大。家庭妇女成为职场女性之后，不仅精神上会承受沉重的压力，还影响到家务劳动。家务劳动具有很高的价值，要评估这一价值，则要考虑其孩子的数量及其他一些因素。

但根据之前很多分析人士的评估，一个主妇常年从事家务劳动的价值差不多相当于年薪1.2万美元。如果考虑到通货膨胀因素，那么在2012年，家务劳动的价值大约相当于年薪5万美元左右。现在，有些家务劳动是夫妻共同完成的，有些则是聘请家政人员完成的，还有一些情况是夫妻都不做家务，代之以餐馆、洗衣店、日托中心和加工食品。夫妻双方都会累得疲惫不堪，再加上之前确立的夫妻角色被改变，从而导致关系紧张。这类夫妻关系的紧张绝对不是一种幻觉，而是能够得到越来越丰富的人口统计数据的证实。这些数据表明，当家庭妇女变成职场女性，承担全职工作之后，离婚率和分居率骤然提高。除非妻子进入职场之后每年能够挣到5万美元以上，不然她的家庭的情况会变得更糟糕。

但刚才我们描述的这种迫使夫妻双方共同挣钱养家的情况没有考虑到社会大环境的变化。之所以出现这种情况，是因为二战后婴儿潮时期出生的那一批人逐渐成年，开始结婚生子。这一代人口的数量是骤然膨胀的，一度导致20世纪60年代和70年代初期的中小学和大学变得拥挤不堪，并且他们几乎在同一时间进入职场，导致劳动人口瞬间膨胀，还对房地产市场的发展起了很大的推动作用。在没有子女的时候，这些夫妻由于生活成本合并在了一起，并且家庭有双份收入，加之通货膨胀也会推高他们的收入，因此，日子尚且能够过得红红火火。但孩子出生后，夫妻双方就很难同时外出工作了。根据美国劳工部的统计，要维持孩子出生前的生活标准，第一个孩子出生后，家庭收入必须增加26%；第二个孩子出生后，家庭收入必须增加47%；而当第一个孩子入学后，收入必须增加57%。如果一个家庭有两个孩子，那么10年之后其收入必须比没有子女时增加一倍以上。注这种增加必须是实际收入的增加，而且生了孩子之后，妻子为了照顾孩子，收入往往会大幅降低。

当考虑了通货膨胀因素之后，这些数据意味着一个家庭如果想要维持孩子出生之前的生活水平，就必须在10年之内使收入增加到孩子出生之前家庭收入的4倍。对于大多数丈夫来说，不可能凭借一己之力达到这个目标。即便他们努力奋斗，也会发现自己根本无可奈何，因为就算他们的税前收入大幅增加，那么根据美国的累进税率，也将不得不交更多的税。无力承担起养家糊口之责的丈夫则会渐渐失去大丈夫的气魄。

但我们不应该过度解读这些统计数据，因为如同其他政府统计的收入数据一样，上述这些数据也难免存在一定的扭曲和错觉。事实上，对于有孩子的人而言，谁都不可能认为孩子的到来是家庭变贫和生活标准下降的主要原因。对于一个家庭而言，最主要的问题是妻子不顾家庭需要而外出工作，这样会给夫妻双方造成极大的痛苦，从而破坏夫妻关系。

虽然女性外出工作博得了很多赞美，但关于家庭收入的统计数据却表明，

大多数女性其实是不希望外出承担全职工作的。当家庭收入增加时，女性的工作时长和收入就会迅速减少。年龄超过25岁的女性自愿退出职场的概率是男性的11倍。女性往往比较喜欢做兼职性质的非正式的工作，而男性的倾向则与此形成鲜明的对比。当收入增加时，男性更加奋发向上，积极性会增加，他们会尽己所能地增加自己的收入。上述是贫困研究所的欧文·加芬克尔（Irwin Garfinkel）和罗伯特·哈夫曼（Robert Haveman）在进行深入研究之后得出的结论，但肯尼思·加尔布雷斯和莱斯特·瑟罗等人的结论则恰恰相反。他们认为，随着收入增加，男性的工作热情会降低，而且降低税率也会削弱男性的工作热情。但贫困研究所的研究资料清楚地表明，当家庭收入增加的可能性降低时，女性会更加努力工作，而男性则相反。由于美国薪酬较高的已婚男性是劳动生产率赖以提高的主要力量，因此不难看出，美国的累进税率只会降低这个群体的工作积极性，导致劳动生产率下降。

一直以来，美国政府部门一直在有意无意地促使家庭妇女摆脱不需要纳税的家务，促使她们进入职场，赚取需要报税的收入，然后给国税局多交税。家庭妇女变成职场女性之后，一系列之前自己就能完成的、不需要报税的家务活就需要从外面雇人来做了，比如做饭、照顾孩子等等。而这一系列的开支都是需要报税的，从而国税局实现了增加税收的目标。

虽然一些原本不需要报税的家务被转变为需要报税的劳务，但国税局的“阴谋”只是得逞了一半，因为相当一部分需要纳税的活动都变成了地下活动。当不计其数的家庭无力承受沉重的税务负担和苛刻的福利计划而走向破裂之后，道德对人的约束力也随之消解，人员流动性和匿名活动便增加了，导致经济交易难以追溯，隐瞒收入和偷税漏税对人的诱惑力便大大增加了。国税局的账目和其他机构的账目并没有统计犯罪活动的增长情况，比如毒品交易、赌博和色情交易等。此外，像物物交换，从事第二职业，雇用非法入境的劳工，收取小费和其他酬金，因收藏邮票、古董等物品而获得收益，以及非常普遍的做假账等，也没有被统计。在当前的监管和税务环境下，小企业做假账的现象几乎是不可避免的。

经济学家们为了评估地下经济活动的规模，会将居民现金持有量的增长情况绘制成图表加以比较（比如，1979年，美国无论男性、女性，还是小孩子，平均每人持有将近500美元，到2012年，平均每人持有1600美元左右），或者将官方统计的收入数据同他们自己评估的增长更为迅速的交易情况进行对比，或者研究针对一些纳税申报表的审计情况。无论通过什么办法，他们的结论都是这种非常规的经济活动在国民生产总值中所占的比重介于10%～25%之间。尽管经济学家还无法准确地了解这类活动的规模，但他们可以肯定的是，这类经济活动的规模在不停地扩大。正如威斯

康星大学的埃德加·法伊格（Edgar Feige）所说的那样，这类活动“规模惊人，并且不断膨胀”。[注]纽约大学的彼得·古特曼（Peter Gutmann）写道：“在这个领域，你看得越多，发现得就越多。”[注]

事实上，人们并不喜欢隐瞒收入水平，也不喜欢偷税漏税。虽然少报一些收入，少交一些税，可以缓解家庭经济压力，但在当前这种高税收的大环境下，很多家庭依然承受着很大的压力和焦虑。因为他们觉得别人能够逃避税收，而自己交那么多税是不公平的，或者觉得自己偷税漏税的行为违背了自己的是非观。[注]无论是什么原因，他们最后总是觉得愤怒和沮丧。

中产阶级家庭可以说是美国增加速度最快的一个群体，这个群体遭遇的事情可以解释为什么这个看似富裕的群体却承受着痛苦，并时常表达抗议。这些问题也清楚地表明，为什么需要通过大幅减税来减少非法的地下经济活动，并巩固美国家庭的稳定性。其实，税负过重的问题也存在于其他国家。在瑞典，累进税率和社会福利比美国更高，离婚率比美国高出60%，非婚生育率是美国的3倍（瑞典1/3的孩子是非婚生育）。[注]正如知名社会主义学者贡纳尔·默达尔（Gunnar Myrdal）所说的那样：“高税收正在将我们国家变成一个妓女横行的国家。”[注]

收入分配表格还扩大了人们对于美国富人阶层的统计数据的错觉。虽然20世纪70年代年收入模式的改变相当小，但财富分配方式却存在剧烈变化。要理解这个动态，至关重要的一点就是对通货膨胀本身及其影响进行深刻的观察，超脱于左派与右派的偏见之外，并抛弃诸如“苛税猛于虎”之类听起来很熟悉的言论。根据这类言论，似乎寡妇与孤儿是最大的受害者，但事实上，寡妇与孤儿，至少那些有资格获得完整的社保与福利救济的人，在通货膨胀期间过得还是相当不错的。比如，1972—1977年，美国老年人家庭年收入的中位数与全国家庭年收入中位数的比率从80%上升到了85%。[注]左派学者——哈佛大学的克里斯托弗·詹克斯（Christopher Jencks）和布鲁金斯学会的约瑟夫·米纳雷克（Joseph Minarek）在20世纪70年代末期就发现，受通货膨胀冲击最大的人群是储蓄者和投资者，其中大部分都是富裕人群。

20世纪70年代末期，随着生产率增速逐渐降低为零，美国为了进口石油而导致美元外流，普通美国人的生活水平必定开始下降。因此，只要一个群体的收入增速能够赶得上物价涨幅，那么该群体在美国经济中所处的相对位置就有所改善。事实上，消费物价指数至少把通货膨胀的实际影响夸大了1/5，大多数跑赢消费物价指数上升速度的家庭，无论是实际收入，还

是相对收入，都实现了大幅增长。

在居民消费价格指数的统计过程中，一个关键性的错误就是把不断上涨的置业成本囊括了进去，而且所占比重高达30%。这种置业成本主要是支付房贷利息，但每年都需要承担这些成本的置业者其实很少。相反，他们发现房子不断升值，抵押贷款造成的债务负担不断减轻。不仅如此，置业者还可以将房贷利息从应税收入中扣除，而从很大程度上来讲，置业者支付的房贷利息已经不能视为完整意义上的利息了，而是为了弥补银行的本金在通货膨胀时代蒙受的损失而支付的。在20世纪70年代，自有住宅为很多美国中产阶级家庭及70%的老年人提供了一定的保护，缓解了他们在通货膨胀中遭到的冲击。在1975年，年收入不足1万美元的家庭里面，一半以上都有住宅。

然而，更加重要的是，“税收指数化”注的做法开始迅速蔓延。这一做法削弱了美国社会财富增加速度普遍下降对于很多低收入美国人的影响，使得这些人在20世纪70年代末期和80年代获得了相对收益。接受社会福利救济的人更为幸运，因为法律上的一个失误（一直持续5年都没有得到更正）使他们的补助金能以双倍指数的幅度得到增加。在大多数州，由于食品券和其他实物救济增加到了原来的3倍，领取社会福利救济的人能够跑赢通货膨胀，生活有所改善。钢铁工人、汽车工人、卡车司机及其他有组织的工人，加上邮政工人、市政工会人员和其他政府雇员，都通过努力抗争维护了自身权益，获得了加薪、养老金和其他福利，避免沦落到经济滞胀时代的最底层，但这牺牲了美国纳税人的利益和美国工业在世界经济竞争格局中的地位。

社保支出的增加对财富分配的影响尤其大。20世纪70年代晚期，社保支出总额相当于7万亿美元的政府债务，同时也是全国劳动者的一大笔资产。这笔资产已成为美国中产阶级的实际财富中一个很大的组成部分。正如众议员戴维·斯托克曼（David Stockman）所写的那样：“所占份额越来越大的中产阶级积蓄与其说是以市场（指银行和其他储蓄和投资机构）为中介的金融资产，不如说现在已成为以政治家为中介的将来可向国家认领的钱。”注 尽管这笔实际财富并不列入财富分配表内，但并不妨碍它在20世纪70年代持续上升，使实际财富的分配大大地转向对中产阶级有利的一面。

与此同时，美国的上层阶级却仿佛又经历了一场“大萧条”。如果在没有真正实现经济增长的前提下通过累进税率将富人的财富再分配给穷人能够缓和社会紧张关系的话，那么1974—1980年这段时间内即使西方经济税负沉重，通货膨胀肆虐，人们依然会经历一段丰裕富足的时代，而不是一个沮丧与动荡加剧、富人与穷人都感觉自己蒙受损失的时代。

根据布鲁金斯学会学者约瑟夫·米纳雷克的研究，随着通货膨胀的持续，再分配过程就会变得更加剧烈，对财富的毁灭作用也更大。米纳雷克将调查居民收入情况的表格与另外一种衡量标准更为全面的表格做了对比。前一种表格往往显示出通货膨胀有利于富人的财富增值，却损害了穷人的利益。相比之下，后一种表格调查的内容更加全面，包括了人们获得的实物补助（比如政府发的食品券、公司发的福利等）、财富效应（比如房屋增值、股票和证券实际价值下降等）及税收的影响（比如税率调高、名义利润扣税等）。[注]第二种收入调查方法代表着一个重大的理念突破，实际上等于驳斥了大多数关于美国财富分配的传统理论。

虽然房屋增值和实物补贴可以抵消增税对中低收入阶层造成的负面影响，但对于年收入达到2.5万美元左右的阶层而言，收入所得税增加造成的负面影响会超过房屋及其他财产增值产生的积极影响。对于收入更高的家庭而言，收入的减少及股票、债券和其他以美元计价的资产的贬值会对其财产造成重创。虽然这类影响难以准确测量，但米纳雷克估计，如果2%的通货膨胀率持续一年，就能导致年收入10万美元的家庭的实际收入减少10%，或者年收入20万美元的家庭的实际收入减少18%。（也就是说，仅仅通货膨胀这一个因素就造成了将近4万美元的损失。）虽然持续一年的通货膨胀对于百万富翁们的负面影响要小得多，但如果通货膨胀持续时间长达6年之久，比如美国在1974—1980年经历的那次通货膨胀，那么对美国富裕阶层的影响就会非常大。[注]尽管米纳雷克没有研究过20世纪70年代末期通货膨胀率达到两位数时产生的影响，但一份类似的分析指出，仅仅在1979年那一年，美国富裕家庭的实际收入就下降了1/3以上。社会财富的变动是非常剧烈的，比如，从1979年5月到1980年初，美国市场上的债券价值总额就蒸发了大约5000亿美元。

20世纪80年代伊始，上述这种形势对美国各个阶层的收入和美国经济的前景造成了灾难性的影响。劳动生产率增长趋于停滞，储蓄率暴跌到4%以下。而通常在经济发展过程中扮演投资先锋角色的上层阶级为了避税而逃向了非生产性的活动，开始囤积黄金，收购不动产，从事投机活动。上层社会弥漫的沮丧情绪进一步加剧了中层和下层社会的痛苦。

上述这些考量都没有引起那些研究收入分配的专家的关注，这些专家仅仅通过分析收入分配图表就得出了类似于马克思主义的见解，并认为形势非常紧迫。但他们大多数的统计视角误读了财富与贫穷之间的相互作用。如果我们正视现实，实事求是，那么我们依然可以用资本主义的黄金法则去治理这个社会，让社会变得越来越好。

---

1. David Hume, *Essays Moral, Political, and Literary*, vol. 1, part 2, no. 6.

2. Robert L. Heilbroner and Lester C. Thurow, *The Economic Problem*, 5th edition (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979), pp. 21–23. See also Kenneth Keniston and the Carnegie Council on Children. *All Our Children: The American Family Under Pressure* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1977), p. 44.

3. Thomas Sowell, *Markets and Minorities* (London: Basil Blackwell, 1980,forthcoming); Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups* (Washington,DC: the Urban Institute, 1978), pp. 40–48 and passim. See also Stanley Lebergott, *The American Economy* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1976), pp. 44–50.

4. Unpublished interview for Vocational Foundation, Inc., 44 East 24th Street, New York, NY, 1978, in the research files for *Our Turn to Listen*(New York: VFI, 1978).

5. Keniston and the Carnegie Council, *All Our Children*, pp. 36–37. See also Richard H. de Lone and the Carnegie Council on Children, *SmallFutures: Inequality, Children, and the Failure of Liberal Reform* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979), passim. These Carnegie studies,ostensibly on children, are in fact chiefly concerned with reducing their number and burden on adults and with propagating a group of adolescent arguments for a massive restructuring of the U.S. economy by redistributing wealth.

6. Herbert J. Gans, *More Equality* (New York: Pantheon Books, 1973),quoted from the paperback (New York: Vintage Books, 1974), p. 19.

7. Martin Anderson, *Welfare: The Political Economy of Welfare Reform in the United States* (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1978), p. 15.See also Morton Paglin, “Poverty in the United States: A Reevaluation,”*Policy Review*, no. 8 (Spring 1979), pp. 7–24.

8. 1965年11月，知名参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉（Daniel Patrick Moynihan）提出了《莫伊尼汉报告》，依靠翔实的事实和严密的逻辑论证指出，解决黑人社会内部问题的最现实做法是首先消灭奴隶制度的最坏遗产：黑人依赖福利救济过活，离婚率比白人高40%，私生子数量骇人听闻，占黑人婴儿比例高达1/4。这份报告谈到的事实无可争辩，但黑人社会

不能正视现实，黑人领袖们不仅立刻条件反射般地给报告扣上“宣传种族主义”的帽子，而且指责报告作者为“法西斯分子”。——译者注

9. U.S. Bureau of Census, *Current Population Reports*, series P-20, no. 311,Household and Family Characteristics: March 1976 (Washington, DC:U.S. Government Printing Office, 1977), pp. 11–21, table 1. (It consists of characteristics of families by type, race, and Spanish origin of head and by farm and nonfarm residence. It is updated in subsequent reports in series P-20 in preparation.)

   The best compilation of earlier data on the black family is found in Heather L. Ross and Isabel V. Sawhill, *Time of Transition: The Growthof Families Headed by Women* (Washington, DC: the Urban Institute,1975), pp. 67–88 and passim.

10. A good summary of the evidence, as compiled by the National Urban League, is found in Robert B. Hill, “The Illusion of Black Progress,” *SocialPolicy* 9, no. 3 (November–December 1978), pp. 14–25. The progress of intact black families outside of the welfare culture remains impressive,however.

11. All of these observations are elaborated in Lester C. Thurow, *The Zero Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change* (New York: Basic Books, 1980), pp. 47–54 and passim.

12. Ibid., p. 49.

13. George Gilder, *Naked Nomads: Unmarried Men in America* (New York:Quad rangle/the New York Times Book Co., 1974), pp. 38–40. Detailed sources can be found in the notes on pp. 169–170. See also Hugh Carter and Paul C. Glick, *Marriage and Divorce: A Social and Economic Study*,rev. edition. (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976), pp.324–357 and passim.

14. Marriage, divorce, and remarriage figures since 1965 appear in *MonthlyVital Statistics Reports* of the National Center for Health Statistics, Rockville, MD, and in Carter and Glick, *Marriage and Divorce*.

15. Edgar K. Browning and William R. Johnson, *The Distribution of the TaxBurden* (Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1979), pp. 67–70.

16. Scott Burns, *Home, Inc.: The Hidden Wealth and Power of the American Household* (Garden City, NY: Doubleday & Company, 1975), pp. 16–28.I have adjusted Burns' estimate of the value of domestic services for inflation as of my original publication. The statistics on divorce and separation are summed up in Ross and Sawhill, *Time of Transition*.

17. Scott Burns, "Irresistible Force Meets an Immovable Object," *BostonHerald American*, September 17, 1978, p. A-26. See also "Why Wage Controls Weigh Heavily on Young Families," *Boston Herald American*,August 26, 1979 and "Struggling Up Mount Money," *Boston HeraldAmerican*, March 6, 1977.

18. Irwin Garfinkel and Robert Haveman, with the assistance of David Betson,U.S. Department of Health, Education and Welfare, *Earnings Capacity,Poverty, and Inequality*, Institute for Research on Poverty Monograph Series (New York: Academic Press, 1977), pp. 32 and 33.

19. Kim B. Clark and Lawrence H. Summers, "Labor Market Dynamics and Unemployment: A Reconsideration," *Brookings Papers on EconomicActivity* no. l (Washington, DC: the Brookings Institution, 1979), p. 52.

20. Garfinkel and Haveman, *Earnings Capacity*, pp. 32 and 33.

21. Edgar L. Feige, "How Big Is the Irregular Economy?" *Challenge* 22, no.5 (November–December 1979), pp. 5–13. See also Peter M. Gutmann,"Statistical Illusions, Mistaken Policies," *Challenge* 22, no. 5 (November–December 1979), pp. 14–17.

22. Gutmann, "Statistical Illusions, Mistaken Policies," pp. 14–17.

23. Laurie Prothro, "Making a Living in Subterranea—Notes from the Under ground," *Taxing and Spending* 2, no. 2 (April 1979), pp. 8–11.

24. Jacqueline Kasun, "More on the New Sex Education," *Public Interest*, no.58 (Winter 1980), p. 136.

25. Quoted in Melvyn B. Krauss, "The Swedish Tax Revolt," *Wall StreetJournal*, February 1, 1979, p. 16.

26. Thurow, *The Zero-Sum Society*, p. 53.

27. 所谓"税收指数化"，是指按照每年消费物价指数的涨落，自动确定应税

金额、适用税率和免税额度，以便剔除通货膨胀导致的名义所得增减的影响。——译者注

28. David Stockman, private communication.

29. Joseph J. Minareck, “Who Wins, Who Loses from Inflation?” *Challenge* 21, no. 6 (January–February 1979), pp. 26–31.

30. Ibid. See also Christopher Jencks, “Why Worry about Inflation?” *WorkingPapers* 6, no. 5 (September–October 1978), pp. 8–11, 75–78, and vol. 7,no. 1 (May–June 1979), pp. 62–64.

第三章
“给予”的回报

资本主义始于给予。要想在商业活动中获得回报，不能依靠贪婪、欲望或自私，而要依靠一种非常近似于利他主义的精神，依靠设身处地地照顾他人需求，依靠仁慈、友好和勇敢。自私自利可谓是人类社会普遍存在的一种现象，既存在于死气沉沉的官僚主义体制下，也存在于卓越的企业里面，但它几乎不会为我们揭示出人类社会财富的真正源泉。人类社会的财富不是源自索取和消费，而是源自给予、贡献和创造，这是企业家的特有角色，是社会财富的关键来源。无论是最不发达的国家，还是最发达的国家，概莫能外。

从梅尔维尔·赫斯科维茨（Melville Herskovits）的开创性著作《经济人类学》（*Economic Anthropology*）到马文·哈里斯（Marvin Harris）的《食人族与国王：文化的起源》（*Cannibals and Kings:The Origins of Cultures*），从马塞尔·莫斯（Marcel Mauss）的经典著作《礼物》（*The Gift*）到克洛德·列维–斯特劳斯（Claude Levi-Strauss）的《野性的思维》（*The Savage Mind*）中，都可以找到这方面的证据。在大多数关于原始社会的研究成果里面也可以找到大量关于礼物、赠予、赠送、朝贡和交换的内容。当原始部落努力突破自身劳动与生活面临的局限时，就会演绎出一幕幕给予和受赠的复杂场景。事实上，列维–斯特劳斯甚至大胆地断言：“礼物交换与夸富宴（potlatch）注是一种普遍的文化模式。”

在大量的文献中，人类学家断言，这些“礼物”并不说明赠予者不期待任何回报。列维–斯特劳斯写道：“互惠是社会生活的本质。主人将礼物赠予他人时，要么希望立即获得等价交换的礼物，要么希望受赠者在未来的某个场合用价值更高的礼物回赠。这样一来，赠予者就有权在未来收到价值更高的回报了。”因此，人们愿意“在之前收到的礼物的基础上，用价值适度提高的礼物回馈赠予者”。注

如同这方面的大多数分析人士一样，列维–斯特劳斯也从经济角度对赠予和回报现象进行了描述，认为这是“还本付息”，是一种互惠权利和交换条件。但马塞尔·莫斯和列维–斯特劳斯两人都提出这种交换的主要动机不在于经济层面。列维–斯特劳斯写道：“在这些原始社会中，互利的礼物发挥的功能比在我们当代社会中更重要……这些原始形式的礼物交换……便是马塞尔·莫斯所说的‘普遍性的社会事实’，即这种礼物交换同时具有社交意

义和宗教意义、神秘意义和经济意义、利他意义和情感意义、法律意义和道德意义。”注这两位法国知识分子为现代社会中礼物交换沦落到仅仅具备微不足道的经济意义表示悲哀。作为社会主义者，他们坚持主张现代资本主义的市场是非人性化的，会导致人际疏离与冲突，导致心理浅薄和庸俗生活，与原始社会那种充满神秘、道德和情感的生活形成了鲜明对比。

然而，人类学文献并不支持这样一种观点，即原始社会的交换催生了一个比现代世界更仁慈的社会存在形式。在所有社会中，慷慨的精神永远与嫉妒和掠夺具有的诱惑存在严重冲突。偷窃和破坏的冲动会导致人们摒弃给予和创造的欲望。部落之间经常出现礼节性的进贡现象。如果没有这些现象，部落之间可能会经常爆发冲突。一些成功的部族成员也会向其他成员赠予财物，这种做法主要是为了安抚他人的嫉妒情绪，是为了防止出现劫掠而采取的一种行为。印第安部落中的夸富宴本身有时候也会伴随着长期的争斗和暴力，从而毁灭和浪费了部落长期积累的财富和善意。因此，从浪漫主义的视角去看待原始部落的生活（将原始人称作高贵的野蛮人）的倾向只不过是人类学领域内无甚益处的偏见之一。

不过，无论这些普遍的给予行为背后的动机和历史演变多么错综复杂和盘根错节，这些行为都旨在超越自私本性，拓展交际范围，赢得他人支持，从而构成了资本主义财富的心理学和人类学基础。一些原始形态的资本家似乎就是竞相举办盛大宴会的部落首领。最初的贸易似乎也是开始于一个家庭给予另一个家庭财物，或一个部落给予相邻部落财物。在给予他人财物时，人们往往期待（甚至会要求）自己最后能得到某种形式的回报。事实上，在宴请过程中，给予者预料自己能得到更大的回报（也就是说，自己赠予别人的财物是要收取“利息”的）。比如，在所罗门群岛一个名为“西维埃”（Siuai）的部落里面，被称为“玛米”（mumi）的“大人物”在回报别人的时候，总是会努力让自己回报的财物超过别人给予自己的财物。对于这种宴请过程，哈里斯给出了下面的描述：

> 年轻人通过比其他人更努力工作，或者严格限制自己对肉类和椰子的消耗，来证明自己有能力成为玛米。最终，他给自己妻子、孩子和近亲留下了深刻印象。他们相信他的想法是严肃认真的，并承诺帮助他筹办首次宴会。如果首次宴会大获成功，那么他的支持者圈子就会扩大，他就可以准备下一场更大、更慷慨的宴会了。他接下来的目标就是打造一个男性俱乐部，让他的男性支持者们在里面休息娱乐，并供他设宴款待宾客。他可以在俱乐部落成时再举办一场盛宴，如果这次也能成功，那么他的支持者圈子就会进一步扩大，也就是说愿意为他下一次筹办宴会而效力的人就会越来越多。这时，他就开始被人称作“玛米”了。虽然越来越大的宴会意味着玛米对其支持者的要求也越

来越苛刻，但他所在部落的生产总量却提高了。注

在北美地区，夸富宴也是由类似的过程构成的，包括工作与储蓄，节制饮食与宴请，以及资本形成和分配。这种仪式普遍盛行于美国西北部和加拿大的几个印第安部落，被人类学家视为夸富现象的缩影。这导致这些地区出现了异常繁荣和异常具有创造力的社会，这些社会创造的美术和手工艺品都异常先进和美妙，北美其他地区的部落难以与其媲美。这些赠送礼物的仪式最初都是发生在个人之间，最后涉及的群体越来越大，在这个过程中，"一个人先积累财产，然后在夸富宴上分给大家，之后接受他人的回报，接下来继续积累财产和准备夸富宴。在这个循环往复的过程中，高潮就是一个人把自己的财产公开给予别人"。注虽然人们公认最热衷于这类活动的是生活在阿拉斯加和不列颠哥伦比亚地区的夸扣特尔人（列维–斯特劳斯赞扬他们"是表达原始文化的基本主题的天才"），但这种活动也盛行于南太平洋地区。比如，赫斯科维茨就曾经提到，波利尼西亚人的一次宴会为宾客提供了1.6万多个椰子和十几筐鱼。注宴会和夸富宴体现了积累财富和分配财富的资本主义倾向，但在许多原始社会，尽管也存在交换礼物的现象，却依然贫穷。不管双方最终交换了多少椰子、玛瑙壳或者牛，双方的经济处境几乎不会比以前好到哪儿去。关于交换礼物，至关重要的问题是，作为资本主义的原型，其资本收益的来源在哪里？如何增加社会商品的总价值？换句话说，如何让整个社会致富呢？

贸易本身给出了部分答案。很多理论家的研究焦点是：自愿交换礼物是不是创造财富的秘密。任何这类交换都会促进双方的友谊，不然的话，双方可能也达不成交换礼物的协议。自由的市场交易将商品从估值较低的人手中流通到了估值较高的人手上，从而不断地改善着一个社区或社会内部的商品分配模式。对一个商品的估值，不同的人基于不同的经验而有不同的看法，随着交换过程催生的收益越来越多，部落的实际财富总量也会稳步增加。

亚当·斯密提出了进一步的解释。他指出，市场的范围——交换体系的广度决定了劳动分工的潜在水平。他认为日益深化的劳动分工是经济增长的一个源泉。对于一个渔民而言，只有当他能用多余的渔获同别人交换自己需要的其他物品时，才能专心致志地从事捕鱼事业；对于一位面包师而言，只有当他能够用多余的面包同别人交换自己需要的其他物品时，才能置办并运作一个新的烤炉。经济进步的程度的确可以通过交换体系的广度来衡量。

然而，在解读资本主义的生产效率为什么格外高时，研究夸富宴的人类学者关注的焦点并不是交换体系（即市场），而是先赠予的礼物及其对于受

赠者创造更多财富的刺激作用。这种视角认为，并不是交换体系催生了礼物或提高了礼物价值，而是礼物激发了受赠者回报赠予者的欲望，从而催生了交换体系。礼物出现的时间早于交换出现的时间。同样，并不是市场拓展了劳动分工，而是发明创造和劳动分工的过程，也就是新商品的生产过程拓展了市场。

人类学证据表明，资本主义开始于礼物交换，并在人们竞相给予礼物的过程中实现了持续发展。这种竞相交换礼物的过程之所以能够催生新的财富，主要是因为它具有利他主义的性质。所谓“利他主义”（altruism；这个词来源于拉丁语“alter”，意为“其他”），就是指人们会尊重他人的需求，或者以满足他人的需求为导向，人们希望通过价值更高的物品去回报赠予者，这激发了人们的创造欲望。注

只有在理解他人需求的情况下，赠予的礼物才能得到更加积极的回应。如果一个人不理解别人的需求就贸然将1.6万个椰子或者一头背部凹陷却很神圣的牛赠予别人，那么对方可能不会特别感激，也不会很想用价值更高的物品去回报赠予者。很多人都曾经在圣诞节收到过一些价值不菲却不合心意的礼物，并因此感到困惑忧郁。这些人都可以证明的一个事实是，赠予礼物其实并不简单，需要认真地关注别人的生活条件、个人品位和喜好，当前拥有哪些东西，以及具有什么样的抱负和目标。

如果给予者能够以一种令人惊喜的方式满足别人一种不为人知的、有口难言的，甚至潜意识的需求或欲望，那么他赠予的礼物就是最成功和最有刺激性的。受赠者就会因赠予者出人意料的同理心倍感惊讶和感激，从而更加期待着用价值更大的礼物去回报赠予者。但为了回报赠予者，受赠者必须逐步了解赠予者的需求。这样一来，竞相赠予和回报的过程就会推动人类同理心的扩大。

只要受赠者对于礼物的估值高于赠予者的估值，那么赠予礼物（这里的礼物就是一个经济体的盈余）的行为就能持续不断地进行下去。在决定要积累或创造什么样的新物品时，赠予者必须集中更多的精力思考他人的需求，而不是自己的需求。他们必须愿意放弃自己的迫切需求，这样才能为受益者准备好有价值的物品。

通过相互超越的物物交换，这些部落的给予者实际上相当于创造了一种“货币”，或者说一种交换模式。在这种交换模式下，不需要专门签署契约去规划交换过程，而是兼顾了交换过程的自由性和不确定性。这种“货币”是以债务或承诺的方式存在的。如果你给予某人一美元，那就意味着你承认自己对他负有一定价值的债务。这个赠予过程必须有一个起点，这个起点可能是一次宴请和一位玛米，可能是一次投资和一位投资者，也可

能是一个礼物和一位给予者。

通过宴请，玛米就会把隐含的债务加到宾客的头上。通过参加宴会，这些宾客就接受了对玛米的负债。通过原始资本主义这种礼物或投资，人类创造和扩大了义务，催生了互利性质的赠予和回报，进而导致经济创造和交换的架构日渐扩大。每一位给予者都希望获得更大的回报，虽然不敢肯定是否能够获得这种回报，但每一位受赠者都会被无形的力量驱使着拿出更大的回报。这种债务的扩展可以视为货币供给的扩大。问题的关键在于，要想让宾客对你负有债务，或者说让宾客对你负有义务，你都要先给他一笔财产（比如请他吃一顿饭）。作为一位资本家，玛米如果不能提供相应的物品，那么就无法对别人提出要求或者将债务加到别人头上，也无法扩大货币交换范围。宴请本身就包含着对宾客的要求。

比夸富宴更胜一筹的物品交换媒介就是真正的货币。货币的应运而生大大拓展了物品交换的范围，只要人们之间存在互信，就可以进行交换。这样一来，物品交换就可以从玛米的部落扩展到世界经济了。中国的“会”是最重要的过渡手段之一。从旧金山到新加坡，无论华人走到哪里，作为手工艺者和零售商，都能取得非凡的成功，其中一个关键的资本筹措媒介就是各式各样的“会”。与夸富宴相比，中国的“会”的先进性和目的性更强。“会”是由其组织者需要筹措资金进行投资时而发起成立的。但要筹措资金，组织者必须先向入会的亲人和朋友“散财”。组织者需要为入会的亲友举办10次宴会，每次都要拿出一笔金额类似的资金，通过抽签或秘密投票的方式将这笔资金分配给入会者，直到每一个入会者都获得一份见面礼，这种轮流分配资金的过程才能终结。日本也有类似的资金筹措组织，被称为Ko或者Tanamoshi，西非地区约鲁巴人创造的“苏苏”（Susu）这一组织形式被移植到拉丁美洲的西印度群岛之后，为加勒比地区的人们发展零售业提供了资本基础。这种资本筹措方式在定居美国城市的西印度群岛移民中也非常盛行。所有这些筹措资本的手段都需要组织者先散财，然后期待着在充满不确定性的未来获得回报。

供给会创造自己的需求，这是古典经济学的一条原理，被称为萨伊定律。这条定律得到过不同形式的表述，也得到过不同形式的反驳，但就其本质而言，它与夸富宴具有异曲同工之处，因为它也表明资本主义产生的顺序就是给予在先，索取在后。在货币经济出现之前，给予者将礼物馈赠给他人，目的是希望能够通过这种方式来提升自己的威望，而在之后的交换中得到实际利益，这可以看作是避免物物交换的局限性的一种方式，可避免简单贸易中双方的要求和所需价值必须完全相等的情况。玛米对于错综复杂的交换条件谈判失去了耐心，索性将其财物捐了出去。这奏效了。他发明了一种资本主义投资的方式，将其财富捐了出去，而这一切都是为了在将来某个时候得到回报。他捐出自己的财物，但未来受赠者会用

多种多样的财物回报他。在大多数情况下，宴请和赠予本质上属于企业家精神的一种体现，因为在交换过程中，成本是已知的，赠予者的意图是在一段时间之后获取价值不明确的回报。作为储蓄和投资的工具，这类组织的成功取决于所有成员具有诚信意识，并会偿还欠他人的经济债务。

与其他形式的债务相比，货币的主要差异在于其不确定性。换言之，货币是以人际互信为基础假定的，这使交换过程具有了更大的自由度。如果没有货币，一切交换必须至少在部分程度上是预先确定好的。只有当一个人愿意不求回报地给予别人物品或者为别人工作时，交换过程才具有自由性。计划经济内的货币则缺少自由度，因为从很大程度上来讲，这种经济环境下的货币能够购买的商品是预先决定好的，货币的适用范围是有限的，人们只能购买种类非常有限的消费品，而且购买的数量也基本上是提前限定好的。

人们之所以需要货币，就是因为货币代表着对商品与服务的认可。货币之所以比具体的商品有价值，是因为货币让交换过程更自由，其购买范围没有被局限于特定的商品上。在资本主义经济中，每个人都心知肚明的一点是，自己的购买力与自己的供给力是相等的，也就是说，自己为社会奉献了多少，就能获得多少货币购买力。比如，当一个人去书店买我这本著作时，他支付的货币的背后其实是他的劳动，也就是转化为货币的劳动。他是在用自己的劳动去交换我和其他人的劳动，这里的其他人包括编辑、美工、校对、印刷工人、卡车司机、建筑工人和书商等（在劳动分工非常复杂的现代社会中，为这本书做出贡献的人实在是难以完全列举出来）。这些人都以各自的方式为本书的生产与营销付出过劳动。

对于任何买方而言，不论是购买椰子、吉他，还是去理发，他用于支付的归根结底并不是政府可以随意扩大或加以限制的体现需求的货币，而是他本人提供的实物和劳务。产生需求和最能表达他的需求的场所，并不在他随便充当买方的市场上，而在他甘冒风险，含辛茹苦创造供给的工厂或办公室里。他珍惜他的金钱，是因为花费的资金是他早些时候努力的结果。

关于通货膨胀的一个可用的定义就是需求与供给的分离，即人们越来越相信一个人的购买力可以长期超过他的供给力，相信一个人可以不劳而获，相信一个人可以继续不断从别人那里有所取而不必有所给，尤其是如果中央银行为这些需求提供现金的话，那么需求的工具——货币的价值立即会跌到几乎一文不值的地步。按照伏尔泰的说法，这正是这些纸片的自然价值。在生产和交换的伦理结构解体的条件下，即使政府规定纸币可以兑换黄金，它们也不会有多大价值。在信用荡然无存的崩溃的经济中，一个人可能会用一盎司黄金去换取一磅玉米。而在繁荣的经济中，一盎司黄金可以买到半吨玉米。

在货币经济中，资本主义变得相对发达，这种环境下的“礼物”是以投资的形式体现出来的。资本家放弃自己拥有的资源，将之暂时让渡给别人，这样做的目的就是希望未来能够获得令自己惊讶的转变，获得新的商品和服务，获得能够用于再投资的新的价值。正常情况下，如果预料不到未来能够收到回报（至少潜意识里存在这个预期），人们不会没有理智地赠予礼物，或者说资本家不会没有理智地用自己的资源去投资。列维–斯特劳斯提出了互利法则，甚至《圣经》的训诫也承认给予者应该得到回报。给予的本质不是说不求回报，而是回报不是预先确定的。如同礼物一样，资本家的投资带来的回报也不是预先确定的。

与马塞尔·莫斯和列维–斯特劳斯的观点相反的是，在现代资本主义中，“给予礼物”这一冲动的普遍性和重要性依然不亚于原始社会的部落。“给予”在促进创造性和生产性的活动中同样扮演着核心角色，对文化和信任的互利性依然发挥着至关重要的作用。资本家要无休止地放弃自己的资源，将资本投出去，生产产品，建立企业，创造就业机会，积累库存，而这一切都是在没有得到任何回报的前提下进行的。资本家也不确定他的企业未来是否会垮掉，因此，现代资本主义环境下的“赠予”模式在范围和慷慨程度上都远远超过了原始社会的给予模式和交换仪式。“给予”是资本主义的关键动力和道德根基。

资本家的主要动机并非消费财富或放纵欲望，而是为了获得企业家抱负实现之后的自由和能量。无论是囤积椰子还是设计新型电脑，他们都是行动者、实干家和给予者，给社会以震撼，他们积极地展望着未来的变革和机遇。他们拥有一种了解他人需求的强烈冲动，并愿意为了满足他人的需求而采取切实行动。他们渴望掌握某个事物，然后去改变它。他们渴望解决一个难题，然后从中获利。他们渴望探索大自然和人类社会，然后为了公众的利益加以改造。他们是创造者、探索者、促进者和问题解决者。他们承担了无限的痛苦，却迅速地改变着社会。

与医生、作家、社会学教授、美国能源部助理部长、美国小麦协会的委员相比，企业家们难道更贪婪吗？企业家们的目标可能看起来更加侧重于对金钱的追求，但对于企业家来说，金钱是至关重要的生产资料。资本家需要资本，这与社会学家需要书籍和空闲时间及官僚需要专制权力是同样的道理。我们不要去嫉妒作家或教授们拥有自由时间，可以使用图书馆，可以配备研究助手，不要嫉妒科学家们配备了实验室和助手，也不要嫉妒医生可以开处方和做手术。同样的道理，我们也不要嫉妒企业家获得的利润。资本家需要资本去建立企业，为企业融资，这是他们应该担任的角色。他们更加自私吗？可能吧，但他们在想象力、乐观精神和诚信意识的驱动下，对于这个世界怀有深刻的兴趣，并采取了实际行动，这才是我们真正应该关注的关键事实。

然而，资本家获得的回报并不仅仅是对其美德的奖励或对其职业生涯的回报。我们必须允许企业家保留和持有一定数量的财富，原因很务实：只有他们才有可能清楚地知道自己的财富应该投向哪里，以及应该给予谁。成功的资本主义体系会催生数以百万计的小公司（美国拥有将近1600万个小公司），以供公共部门和私营部门的潜在投资者选择。其中数以千计的小公司的业绩年增长率高达20%~40%，甚至更高，它们承受着快速扩张和现金短缺带来的危机。资本主义制度还允许形形色色的人提出数不胜数的商业计划和项目，这些人包括夸夸其谈的吹牛者、结结巴巴的天才、商学院的新手、荒诞不经的艺术家、圆滑世故的金融家、信口开河的经纪人、喃喃自语的小人物、喋喋不休的宣传员、非同一般的电脑奇才、不修边幅的专家及统计科学的爱好者等等。人们可以自由地把管理、营销、工程、讨价还价等各种技能结合在一起。市场上熙熙攘攘，所有人都高深莫测，寻找投资机遇。他们可以采取各种各样的投资契约，比如公开的或暗地里的股权结构、小额股票、S型股份有限公司、有限合伙制企业、独资企业、特许经营企业、杠杆收购、售后回租、亏损预报、利差，以及其他形形色色的投资模式。

投资者要想找到良好的投资机会，必须认真评估规模庞大且时刻变动的市场，关注上百万个车库、实验室、业余爱好者工作坊和机械达人推出的新产品，关注那些即将取得新突破的公司，关注各家公司的发展轨道，关注独特的产品细分市场，关注能够提供避税服务的公司，关注能够提供低成本燃料、高利润的快餐食品、邮购营销服务等，关注各大杂志、光子芯片、航空公司、哮喘治疗方式的进展，关注完美的咖啡杯和埃尔维斯·普雷斯利最新的专辑，等等，投资者需要关注的事情太多了。所有这些都需要投资者立即投入资本，并且掌握银行和专家都不懂的知识，更不用说政府的决策者、监管者和补贴者了，无论他们是否来自美国小企业管理局（Small Business Administration）或美国国家企业委员会（National Enterprise Board）等光环耀眼的机构，都驾驭不了市场。政府肯定无力驾驭令人困惑的市场行情和瞬息万变的经济机遇。

要想在千变万化的市场形势下维持经济增长态势，必须依靠数以百万计的企业家，只有他们能够理解市场需求，拥有可以自由支配的资本，并且深度参与了公司经营，能够让别人分享自己的盈利，能够获得新知识和投资技能。尽管资本家也普遍存在消费欲望，而且这种消费欲望对他们起到了重要的激励作用，但更重要的是，资本家们会有目的地去了解这个世界，为这个世界创造出新事物和新财富，并将自己的财富重新投入发明和进步的大潮中去。

如果一个制度不允许个人积累财富，不允许投资者积累巨额盈利，那么这个制度最大的问题不是缺乏激励，而是缺乏活力和灵活性。在低收入、低

利润的制度下，小型企业无法迅速采取应对举措，无法践行自己的新创意，无法克服危机，无法应对千变万化的市场行情，无法抓住稍纵即逝的市场机遇。慷慨而具有创造力的人不能掌握足够的资源去扩大自身影响力和启动新的项目。在强制分配的制度下，富裕、强横和野心勃勃的人将不再通过给予，而是通过索取的方式来巩固自己的优势地位，并在牺牲他人利益的前提下获得金钱和权势。政府的过度干预、金融欺诈、僵化的官僚体制及欺瞒行径只会导致零和游戏。企业家们有可能安于躺在政府补贴和资助的无形臂膀中，从而失去了积极进取的动力。最佳的资本主义制度一方面能够兼顾企业家们行善的愿望和能力，另一方面能鼓励他们利用自己的资源去为社会创造价值，进而实现自己的愿望。然而，很多人对这一点还存在误解。有些人是因为混淆了“创造和投资”财富同“抓住和积累”财富之间的区别，但大多数人是因为误解了“给予”在人类社会中的性质和作用。

无论是自由派还是保守派，无论是自由市场派还是社会主义派，其传统观念都认为慈善或慷慨本质上是非常简单纯粹的行为，也就是在不计算回报、不担心后续用途的前提下放弃了一些东西的所有权。根据这种传统观念，只有那些匿名捐赠者才算得上是英雄，而那些投资者要么被视为放高利贷的夏洛克，要么被视为压榨工人血汗钱的斯克鲁奇。注 因此，根据这个观点，福利国家的福利制度就是这种同情与慈善的终极体现。因为在这个制度下，财富是由无数个匿名的纳税人创造的，而那些被纳税人选上台的官员却有权决定将这些财富直接转移给哪些受益人。

这一设想反映了一个重要的道理。通过强迫或压榨手段而迫使资本家给予社会特定数额回报的做法不利于资本主义经济赖以增长的给予精神。只有在自愿的前提下，互利的交换才能继续下去。控制或强迫资本家的做法是资本主义的对立面，而不是资本主义的体现，更大程度上是封建主义的做派。

投资者必须根据其他人是否愿意做出创造性的回应而自愿决定是否将自己的资金提供给别人，以及是否为社会提供自己的产品。必须给投资者创造一个自由的决策环境。从某种程度上来说，如果资本家通过与政府或其他力量结盟的方式预先确定投资结果，那么他就不是真正意义上的资本家。因为真正意义上的资本家进行一笔投资之后，完全不确定自己会得到什么样的结果，他只能盼望着其他人需要自己的产品，并且愿意积极努力地满足他人的需求。同样，如果一个国家没有为其国民提供任何社会福利，强迫其国民在饱受饥馑之苦的情况下坚持劳动，也有悖给予精神。明智合理的社会福利既丰厚，又不会削弱资本主义的发展动力，因为这样的福利水平可以免除国民被迫劳动之苦，又能使资本家自愿决定是否将自己的财物给予他人。

然而，过度的福利会伤害受益人，让他们对福利制度形成依赖，逐渐堕落，结果会毁掉他们的生活。私人匿名捐助本身可能是一件好事，可以促进助人为乐、慷慨奉献的精神，但如果捐赠者能获得回报，如果受益人自愿回馈捐赠者，那么整个社会可能会变得更富有同情意识与慈善意识。到那时候，奉献精神就会发扬光大，一个社会的财富就会流向那些最有可能用财富回馈社会的人手中，流向那些能够利用这些财富造福社会的人手中，流向那些知识更丰富、消息更灵通的人手中，流向那些能够利用这些财富给社会带来更大收益的人手中。在一个企业可以自由发展、投资者可以自由投资的经济制度下，即便那些贫穷的家庭也可以通过自己的聪明与勤奋创造财富，他们的日子很可能过得比依靠所谓的富有温情、不求回报的社会福利制度更好。对于一个人性化的社会而言，互惠法则（law of reciprocity）发挥着必不可少的作用。根据这个原则，你必须先给予才能索取，先储蓄才能投资，先考虑他人才能让他人为你服务。

资本主义制度明智的地方就在于它认识到了成功给予的难度，明白帮助同胞时的艰辛与牺牲，提供了一种能够让企业家的慈善行为更加有效的现实路径。真正的慈善不是那种温情脉脉、煽动情绪的慈善，不是一味给予，而是负责任地给予。真正的慈善不是一群懒惰、堕落的人煽动一些容易上当受骗的人去捐款，也不是一些掠夺成性的人打着增进社会公平正义的幌子在抗议浪潮中推行一系列所谓“社会变革”计划。世界上的绝大部分有价值的奉献都来自普通公民的劳动和牺牲，正是这些普通人在默默地支撑着自己的家庭，建立了小企业，提供了对社会有益的服务，并不断将其收入贡献给改善人类福祉的事业。

资本主义制度把人们无私奉献的冲动转变成了一个有约束性、创造性的投资过程。在这个过程中，投资者不能自私自利，必须不停地分析他人的真实需要。一个以自我为中心的资本家根本没有能力进行风险资本投资，因为这类投资需要投资者去理解这个世界，去设身处地地理解他人的需求，为了事业而慷慨坚定地献身。

美国的近代史表明，一些以自我为中心的贪婪者追求福利国家的舒适与保障，反对企业从事冒险投资，甚至不惜动用保护性的关税、购买力平价体系或其他隐形的壁垒。一大批右翼畅销书作家不遗余力地渲染悲观情绪，预测美国将出现大萧条和大衰退。这些作家劝说他们的读者不要从事商业行为，而是去购买艺术品、其他收藏品、乡村房产、海外房产，或者购买枪支和黄金，以期在这个注定无法给人带来安全感的世界中获得安全感，但这种做法是徒劳无益的。在这些思想的影响下，即便是那些原本雄心勃勃、具有创业精神的人，为了保护自己的利益，也不愿意将自己的精力与财富投入企业的经营活动之中。至于这些经营活动的结果如何，则主要取决于其他市场主体的消费意愿。他们宁愿把自己的才能浪费到追求权力

上，他们竭力动用极端的政治手段去说服政府对自己投资的业务提供稳赚不赔的担保。

资本主义制度对两类人构成了威胁：一类是以世界太危险或太腐败为借口而不愿意切实接触世界的人；另一类是不愿意承担风险，希望假借意识形态或专业知识去要求获得更多权力的人。如果有人认为自己凭借着优越的智力、出身、资历或理想就应该不劳而获，就应该在不承担任何风险的情况下获得收益，就可以不用屈身考虑他人的需求，就可以规避生活中的危险因素和不可预期因素，那么资本主义制度只会让他们感受到沮丧和挫败。

人们对资本主义制度的误解主要来自知识分子的误导，这是丝毫不足为奇的。这些知识分子蔑视资产阶级与中产阶级的价值观，否定企业在社会进步过程中扮演的重要角色。右派思想家对于商业生活的蔑视几乎不亚于左派思想家。

然而，无论对于保守派，还是对于自由派，这种做法完全是行不通的，因为他们明白资本主义制度对于创造财富、促进自由和民主的好处。即便保守派的思想家也时常流露出对资本家的蔑视，认为与知识分子相比，资本家显得较为庸俗、自私、自负、缺乏品位、没有理想、没有道德、索然无趣。但至少保守派的意识形态要求他们对资本主义制度持赞成态度。这样一来，批判资本家而支持资本主义制度，就变成了保守派思想家们必须面临的一个切切实实的矛盾。

然而，在工业革命初期，这个困境被亚当·斯密等古典自由主义经济学派的主要哲学家解决了。斯密曾经也对商人阶层存在严重的偏见，同时作为一个自由主义的保守派人士，他也清楚地知道自由和企业的重要价值。他认为财富的来源不是商人阶层的创造性活动，而是市场这只“看不见的手”。斯密认为，资本主义之所以能够实现良性运作，不是因为资本家的美德，而是因为市场这个能够自发调节资源配置的“大机器”，正是市场将商人阶层明显的贪婪和罪恶转换成了经济价值。

斯密认为，商人可能是庸俗和贪婪的，充满了幼稚的虚荣和自私的放纵，除了密谋反对公众的时候很少聚在一起，但正是他们的自私、贪婪和对自我欲望的放纵推动了经济的增长。斯密写道：“我们期待面包师给我们做面包，并不是因为他们多么仁慈，而是因为他们存在自私的动机。”《道德情操论》一书中，在解释追求财富和奢侈的欲望怎样促使人们去从事工业生产时，斯密指出：“富有的地主尽管生性自私和贪婪，虽然他们只图自己的方便，虽然他们雇用千百万人来劳动所要达到的唯一目的就是满足自己无聊和无厌的欲望，他们却同穷人分享着他们所有全部改进的产品。

他们被一只看不见的手引导着去进行生活必需品的分配。”

从本质上来讲，亚当·斯密及其追随者们相信，一个国家的财富来源于一张浮士德式的契约，也就是说人类与魔鬼签订一份协议，首先屈服于魔鬼的贪婪和自私，然后才能获取一定的财富。亚当·斯密认为，资本家这种改善自身条件的自私动机构筑了一个庞大的、伟大的机器，而这个机器却在无意间实现了一个最好结果，即推动了人类社会的进步。

然而，这种观点对于宗教人士和其他理想主义人士是没有吸引力的，普通人更是无法相信。如果说人类要创造一个物资充裕的良好社会的最佳途径就是必须先给一群自私自利、掠夺成性的人最大的自由，那么大多数人可能会觉得这种观点比较荒谬。但对于很多知识分子而言，这一理论的优势就在于既承认了资本家的重要作用，又不至于过于颂扬他们。更重要的是，这种理论对很多经济学家而言具有特别的吸引力，因为经济学家们恰恰希望把人类的生产活动归因于一个科学系统的行为模式。在亚当·斯密的理论中，利己主义显然是安全有序的，甚至是完全可以预测的，其核心意义就是，它是经济增长的源泉。

在亚当·斯密的笔下，市场经济的主导者不是那些有智慧、桀骜不驯的企业家，也不是那些喧闹、有创造力的商人，而是以扩大私利为目标的理性经济人。根据他的看法，资本主义制度之所以行之有效，是因为市场为参与者提供了一套有效的、可预测的、合理的激励机制，从而扩大了市场这一无形之手的作用。

但亚当·斯密的错误就是在构建经济学理论时只考虑到了市场交换活动，而忽略了市场交换活动赖以形成和扩大的投资活动。要知道，资本主义交换之所以行得通，是因为这个过程的各个参与者议定了一个各方都乐于接受的价格，从而考虑到了各方的私利。但这种私利与参与者的贪欲无关，而是反映出了彼此之间的信息交换，这种交换使资源得到了合理的配置。斯密聪明地论证了这种市场在任何一个经济体中对优化产品配置、调和不同价值观的奇迹般的作用。正如斯密所说，这种市场进程对于优势的计算是道德中立的，着实是财富创造过程中一个必不可少的工具。

亚当·斯密的分析之所以屡屡失灵，是因为它背离了信息论的一条关键原则。“价值创造”本是一种比较高级、比较复杂的活动，而在经济学理论中却居于低级和次要的地位。相反，“价值衡量与交换”本是比较低级的活动，在经济学理论中的地位却超越了“价值创造”。为了建立一套完整的政治经济学体系，一代又一代的经济学家不断提升工具性交换机制的地位，最终使其占据了整个经济学体系，而生产全新商品的企业家们开展的不可预期的活动导致的熵与惊异却几乎没有得到任何重视。然而，资本主

义经济赖以增长的核心不是机械的经济人，而是有意识的、任性的、经常无私的及有创造力的人。尽管市场本身可能机械地运行，但市场上的行为体绝对不是机械地运行。市场只是为跌宕起伏的经济活动搭建了一个舞台，主角是创造力无限的企业家，他们在没有事先获得任何收益保障的情况下进行有目的的投资活动，带领着自己的企业迈入未知的未来。市场只是信道，而不是内容；只是低熵的载体，而不是高熵的信息。资本主义不是从交换开始的，而是从给予开始的。

在资本主义制度下相互给予礼物之所以能促进经济发展，主要是因为交换礼物的过程构成了一个认知过程，企业家在这个过程中可以不断发现和利用新事物。鉴于资本主义的投资活动本质上是一种可证伪的试验，所以，即便投资失败了，造成了一定的资源浪费，但从某种意义上来讲这也是一种成功。因为这些失败的教训将会积累成新的知识，这是最重要的资本，这个资本为这些企业家和全社会共同拥有。

然而，仅仅依靠信息还不能催生经济体系的发展。成功的企业不仅让企业家积累了知识，还为企业家提供了经济资源。资本主义制度堪称增加财富的最有效途径，这并不是因为它提供了最强大的激励机制（即胡萝卜与大棒的精妙配合），而是因为它将知识与权力联系在了一起，将资源及未来投资活动的控制权交给了能够成功管理投资试验的企业家，而没有交给由某些“认证专家”组成的官僚机构，也没有交给那些迫切希望追求休闲、奢侈品和私利的人。它让财富流向了那些能够为了实现更高目标而放弃即时满足感，拒绝将收入用于消费和享乐的人。无论是谁，无论多么特立独行或标新立异，只要成功地启动了某项目，并将生命与积蓄投入其中，都能获得进一步的收益和力量。在资本主义制度下，经济力量不是流向那些能够操纵他人思想、在自我光环下沾沾自喜的知识分子手中，而是流向了那些沉迷于自己的创意，并敢于用财富与努力去检验这些创意的人手中。

正是这些资本家通过推出新产品和服务来扩大劳动分工，进而扩大市场。这些时常自我否定的探索者的活动超出了现有市场的范围，并没有局限在市场交换机制的范围内。他们拓宽了人类潜力的极限。国家主导下的财富再分配制度和产业政策造成的最大破坏不是导致了“市场的扭曲”、“资源的错误配置”或“生产者和消费者之间的不协调”，而是资本家作用的弱化、创业思想的淡化及财富的冻结。过高的累进税率不仅破坏了市场激励机制，更严重的是摧毁了信息。资本家本是社会的给予者，但过高的税率就会从他们手中夺走更多的财富，从而阻止了他们再次对社会的给予，阻止了他们根据刚刚积累起来的新信息将新增利润用于再投资。

正如杰伊·弗雷斯特（Jay Forrester）指出的那样，如果忽视在投资实践中积累的知识，而一味重视用数学方式计算出来的书面信息或通过计算机模型分析出来的信息，那么我们就会错过不可估量的有效知识，这无异于一

场知识的灾难。只有不断取得高熵的发现，创新才能变为现实，而创新成果被解密并公布出来之后，往往已经过时了。即便你从苹果公司盗窃了今年的设计方案，苹果公司设计师的头脑中也装着下一年的新方案，你仍然无法与苹果公司竞争。然而，如果在方案制订之初总是存在信息严重缺失的问题，人类很多重要的知识和技能被过滤掉之后，便留下了一堆毫无新意的统计资料和一堆枯燥乏味的数字，而任何一个理性的、事先决定好的计划都不会像企业家那样给经济体系带来熵和惊异。

事实上，正是由于这个问题，没有任何一种“计划经济”能履行或完成自己的计划。为了避免灾难，规划者必须始终保持开放的态度，积极接纳人类的学习成果和经验。但即使具备了这些类型的信息，把常识和实践知识结合起来，还远远不够。经济的运行不仅需要光线，还需要热量和能量；不仅仅需要信息，还需要勇气和技能。企业家们在投资过程中学到的知识比起那些在学校里讲授的、在社会科学或自然科学有限的试验中得到的知识更为深刻，因为企业家们进行的试验也是一种冒险的事业，投资者将其未来的生计孤注一掷地压在了他的事业上。他们怀着高度的自觉和热情，以及机警和勤勉投入这一事业，这非常有助于增加他们的经验。这种试验会达到它的最大可能性，遇到的危机和意外收获也可能得到最大限度的利用。

在其他条件相同时，这种精神动力上的优势往往决定了企业甚至国家的成败。哈佛大学经济学教授哈维·莱宾斯坦（Harvey Leibenstein）提供的大量证据表明，在公司之间和国家之间造成劳动生产率差异的关键因素，既非经济学教科书中着重调的资源分配方式，亦非生产过程中可以计量的资源投入，而是管理、动机和精神因素。他无法精确地认定这是一种什么因素，姑且将其称为X因素。注为了说明这个因素对于生产力的重要作用，莱宾斯坦援引了列夫·托尔斯泰在《战争与和平》中的一段话。

> 军事科学认为，军队的力量和军队的数量是相一致的……（事实上）军队的力量是它的质量和一种未知数X的乘积……这个X就是军队的士气……阐明这个未知因子——士气的价值，是科学的任务。只有我们不再用诸如统帅的命令、军事装备等等作为显示力量的条件，当作因子的价值，任意用它来代替未知的X的价值，而是毫无保留地承认，这个未知的X不是别的，而是为战斗敢于赴汤蹈火所表现出来的决心，这一任务便可得以解决。注

换句话讲，可以计量的投入，如计划经济中那种可以用数字计算的投入，并不决定产出。莱宾斯坦指出，在特定工厂从事同一工作的工人，彼此之

间的劳动生产率会出现重大差别，最高者可能是最低者的4倍。两家设备相同、工人数量相同、工资报酬也相同的工厂，其劳动生产率水平可能会相差一半。有关管理、动机及精神方面的问题，以及它们对人们进行革新和探索新知识的积极性所产生的影响，无论对个人还是对集体，无论对经理人还是对普通工人而言，都比一切可以计量的投入要素更能提高生产效率。关键的差别往往在于人们是否愿意把笼统模糊的信息或假设转变为有用的知识。借用托尔斯泰的话来说，就是愿意从军事转移到生产技术，把"去冲锋陷阵、赴汤蹈火"改为"去努力奋斗、担当风险"。

如果没有X因子，经济中各种最高的可能性大多数只能停留在潜在的状态，成功与失败的经验教训也只能慢慢汇集成知识资本。正如莱宾斯坦的资料所表明的那样，从观察所得到的启发而又为长期历史所证实的是：所有权最能激发出精神因素。所有权意味着要对生产资料承担风险和获得收益，不管这种财产是他自己的土地还是劳动，或者公司的股权。这就意味着在一个不断变化的世界中，处在竞争性经济中的财产所有者生活在创造的顶峰，各种关于时尚、品位和技术的新消息不断地激发、鼓舞、启迪和鞭策着这些财产所有者，因为这些方面的消息往往能够使他拥有的财产的利润（即未来收益）发生重大变化。

传统的计划经济是由国民经济的全体成员出资购买用于避免风险的保险单，结果却导致他们无法了解经济环境内普遍存在的真正的风险和机遇。他们不是从礼物和试验的多样性中受益，却让整个经济去承担在动态的世界中保持停滞的更大风险。在资本主义经济中，每个公民和企业家都必须承担更多的风险，因此在评价和处理风险时就会格外审慎，整个制度就会更加稳定。

然而，一种决定性的差别在于，在资本主义社会中，资本家由于先给予、后索取，所以资本主义的思维模式和行为模式能够适应不确定因素，而传统的计划经济者却需要制订一项全国性的计划，确定业已存在的市场需求模式，然后命令企业完成生产任务，这是一种需求在先的做法。一种制度是在不断地、无止境地开展试验、检验假设、发现知识，而另一种制度却是在搜集投入和产出数据，执行据此制订的计划。

传统的计划经济制度认为我们必须根据既定的需求模式来决定生产目标，而资本主义制度则认为我们生活的这个世界具有深不可测的复杂性、盲目性和危险性，如果我们没有主动精神、同理精神、探索精神及仁爱精神并坚持不懈地努力，那么我们就无法克服所有这些困难去发现不断变化的需求模式。传统的计划经济制度断言我们能够可靠地预测和得到我们所要求的结果，而资本主义制度认为我们必须在得知将获得哪些报偿之前就应该学会给予和规避风险。传统的计划经济制度是凭借经验估算人力资源，资本主义制度则是以乐观和信任为本。这些就是当代世界上相互对立却决定

我们命运的两种基本制度。

资本主义生产要求人们相信邻居，相信社会，相信宇宙的补偿逻辑。探索就会有发现，给予就会被给予，供给创造需求。正是这种理论，这种顺序逻辑，从本质上将资本主义经济与其他经济区别开来。

在资本主义制度下，理性的冒险进入了一个由道德和天意统治的世界。这些冒险投资只有在它们具有无私性，并且契合他人需求时才会成功。投资者依赖的一个基本信念是，人类世界是公平的和负责任的。在这样一个世界里，人们可以在没有确定能获得补偿时就去给予，不一定为了获得回报而去冒险。人们可以寻求利润带来的惊喜，而不是回报合同带来的有限的好处。人们可以在充满极端危险和不确定因素的环境中主动采取投资行为。

当信任消失，企业家精神便也走到了尽头。人们不可能既创造出一种集体管理和保障制度，又不切断那令人甘愿赴汤蹈火、冲锋陷阵的道德源泉，或不抑制那些自发进行的投资试验。正是这些投资活动才使世界的空间和人类同情的范围得以扩大。

资本主义社会的自由经济制度和民主政治制度既有终极的优势，也有致命的弱点，根本原因就在于它们过于依赖个人的创造。但这些制度仍然具有不可替代性，否则，我们就只有选择那些碌碌无为和停滞不前的制度了。一个市场中可能有数百万、数千万，甚至数亿个潜在顾客，而这些顾客的行为方式是根本无法预料的，各种市场因素之间也会发生错综复杂的相互作用。企业家在投资过程中必须时刻设身处地地感受顾客的需求，只有这样才有可能成功。如果在投资之前就预先假定了顾客的需求，制订好了投资方案，在投资过程中只考虑既定的方案，而不考虑顾客需求的变化，那么这种投资方式是不可能成功的。

凡是努力寻求保障、寻求确定性的人，总是生活在过去，因为只有过去才是稳定可靠的。而他们的政策虽然用了所谓“进步”的字眼来装饰，肯定也是逆时代潮流而动的。如果不去积极探索，而是寄希望于某些固有的知识，那么等我们得到它们的时候，恐怕已经错失了很多机遇。如果一位风险投资家只是坐等稳赚不赔的市场，如果一位政客只有在出现新的财政收入来源之后才肯减税，如果一个领导者只会想方设法平息公众舆论，那么他们的行动必然是怯懦的，必然会由于为时太晚而错失大好机遇。

一个国家的商品生产者永远都不能停止对市场需求的预判，因为市场需求来源于商品本身的质量，而在一个不断变化的世界中，这种对于质量的要求也是不断变化的。有能力塑造未来者，必须永远持有一种怀疑精神，只有这样，才能不断成长。西方民主和资本主义的未来取决于这种信念是否

能够普遍存在。

---

1. 夸富宴是印第安部落在冬季举行的盛会。在夸富宴上，主人除了当众展现并毁坏自己的财富外，还会把自己的财富全部送给别人，以证明自己的地位。权威人士头衔的继承等重大事件都要在这种仪式上宣告。——译者注

2. Claude Levi-Strauss, “Reciprocity, the Essence of Social Life,” in *Sociological Theory*, eds. Lewis A. Coser and Bernard Rosenberg (New York: Macmillan Co., 1957), pp. 84–94.

3. Levi-Strauss, “Reciprocity,” pp. 85–86. See also, Marcel Mauss, *Essay onthe Gift* (New York: Norton, 1955).

4. Marvin Harris, *Cannibals and Kings: The Origins of Cultures* (New York:Random House, 1977), pp. 71–72.

5. Helen Codere, “Fighting with Property, a Study of Kwakiutl Potlatching and Warfare, 1792–1930,” *Monographs of the American Ethnological Society*, vol. 18 (1950), pp. 90–91.

6. Melville J. Herskovits, *Economic Anthropology: The Economic Life of Primitive Peoples* (New York: W. W. Norton, 1965), p. 178.

7. For an inspired essay in legal philosophy reaching this conclusion, see Richard J. Posner, “Utilitarianism, Economics, and Legal Theory,” *Journalof Legal Studies* (the University of Chicago Law School) 8, no. 1 (January 1979), pp. 108–144.

8. Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 30–36.

9. 萨伊定律的核心思想是“供给创造其自身的需求”。这一结论隐含的假定是，循环流程可以自动地处于充分就业的均衡状态。它包含三个要点：第一，产品生产本身能创造自己的需求；第二，由于市场的自我调节作用，不可能产生遍及国民经济所有部门的普遍性生产过剩，而只能在国民经济的个别部门出现供求失衡的现象，而且即使这样也是暂时的；第三，货币仅仅是流通的媒介，商品的买卖不会脱节。根据萨伊定律，在完全自由的市场经济中，由于供给会创造自己的需求，因而社会的总需求始终等于总供给。——译者注

10. 夏洛克是莎士比亚在《威尼斯商人》一书中刻画的一个冷酷无情的放高利贷者，斯克鲁奇是狄更斯在小说《圣诞颂歌》中塑造的一个老吝啬鬼。——译者注

11. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, eds. D. D. Raphael and A. L. Macfie (Oxford: Oxford University Press, 1976), pp. 184–185.

12. 德国诗人歌德在其不朽长诗《浮士德》中描写了浮士德与魔鬼梅菲斯特之间所做的一桩交易：梅菲斯特答应做浮士德的忠诚仆人，他的任务是绝对服从浮士德的命令，用各种法术让这位对生活充满厌倦的老博士重新获得彻底满足。一旦浮士德对生活说出“你真美呀，请停留一刻”，那么根据契约，梅菲斯特就将占有他的灵魂，即浮士德将成为魔鬼的仆人。——译者注

13. 熵的概念是由德国物理学家克劳修斯于1865年所提出，最初是用来描述“能量退化”的物质状态参数之一，在热力学中有广泛的应用。此处的熵指的是企业家的活动给经济体系造成的混乱程度。——译者注

14. Harvey Leibenstein, *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976), pp.34–44.

15. Leo Tolstoy, *War and Peace*, trans. Constance Garnett, Modern Library edition (New York: Random House, n.d.), p. 963.

第四章

供给学派㊟

在资本主义制度下，要给予他人礼物，必须先有供给，这就涉及经济的供给层面。在西方资本主义经济中，这个简单的道理是经济政策赖以成功的核心原因。但由于保守主义者经常过度关注货币和财政赤字的统计数据，而自由主义者总是过于关注总需求和消费者支出的统计数据，因此这两类人往往意识不到这条原理。我们有时候可以在一些非同寻常的地方发现关于这一主题的智慧。值得一提的是，马克思也曾经指出，政府不能过度控制消费方式，甚至不能过度控制货币供给，这是资本主义的关键和基石。

但我认为，马克思有一个观点是有失偏颇的，即他认为一个社会的物质来源是生产资料，而不是人类的自由和创造力这种非物质的资本。当代资本主义面临的主要问题不是有形资本的恶化，而是心理范畴的“生产资料”，即经济参与者的斗志和灵感正在遭受持续的侵蚀，从而损害了资本主义赖以存在的一个道德基础，即必须意识到“将欲取之，必先予之”，为了需求，必先供给。

这个趋势似乎始于政治范畴。事实上，我们当前面临的情况不禁迫使我们回忆起经济科学取得初步胜利时世界的情况。那是重商主义时代，同样也是政治异常发达的时期。当时，亚当·斯密指责欧洲各国政府相信需求的力量，以积累黄金的形式，构成了财富的源泉。他在《国富论》一书中认为，真正的财富应该源自生产和供给，而非来自通过贸易盈余所取得的黄金。

然而，亚当·斯密为供给学派理论赢得初步胜利之后的两个世纪内，需求学派却往往占据上风。这种现象可以归因于政治哲学、政治理论和舆论环境的变化。

民主政治的基础是一系列形式上的平等，比如法律层面和选举层面的平等，从根本上讲，它起源于“上帝面前人人平等”的信仰。然而，这些平等更多地停留在理论层面，就像神话一样是不现实的。虽然资本主义民主政治理论上规定每个选民只能拥有一张选票，但有些人颇具能量和口才，能够掌控媒体，从而有能力控制数以百万计的选民的想法。我们可以期待一个当选的领袖代表的是他的选区居民的意见和利益，但在竞选时和就职以后的行动中，他也可以深深地影响公众的信念并且明确地阐明什么是他们的利益。一种现实的分析表明，领导者一旦具有了真正的权威，往往在更

大程度上倾向于塑造大多数选民的看法，而不是去顺应选民的看法，在具有一定技术性或复杂性的问题上更是如此。

正如美国新闻评论家沃尔特·李普曼在其权威著作《公众舆论》（*Public Opinion*）中所论述的那样，“公众”这一词语的意义大多数时候只是停留在象征层面。在很多问题上，我们虽然经常会用到“公众舆论”这个词语，但其实它是不存在的。民意测验常常会创造出符合测验者自身的意见，这一说法貌似是合理的。政治领袖们善于用更狡猾的方法创造所谓的多数人的意见。成功的政治家在竞选、演讲、协商及履职过程中，往往不会被动地回应公众的诉求，而是以积极的态度推销自己的意见。由此可见，在政治领域，供给是可以催生需求的。

塑造舆论的过程其实类似于供给过程，而公众舆论类似于需求。在民主制度下，一旦存在有影响的人的引导，大众情绪中敏感、虚构的部分就能够支配常设的代议制领导机制，结果导致选民难以控制和民心涣散，政治权威衰落，政府变得松散和缺乏创造力，国家走向衰亡。这就像奥尔特加·加塞特（Ortega y Gasset）在《大众的反叛》（*The Revolt of the Masses*）一书中所描述的颠倒过来的等级制度存在的许多乱象。在经济学中，当需求在优先次序上取代供给时，必然造成经济停滞、创新缺失、通货膨胀及生产力下降。正是这样的混乱情况困扰着我们今天的政治和经济。

然而，我们面临的一个问题是，市场层面的需求如同公众舆论一样，也不是确定或轻易可辨的，而是体现在市场参与者的需求和情绪上，而这些需求和情绪的形成主要是针对供给规模的一种回应。由于新的未知商品不可能存在市场需求，而且创造和创新的成果具有不可预见性，也不可能存在市场需求，因此，如果我们一味强调需求，反而会导致经济陷入停滞状态。经济中的平均主义思想会加剧人们的贪婪，导致愿意给予的人越来越少，减少了多种多样的、具体的供给来源，并导致人们长久地提出自己的需求。而一旦供给被削弱，这种需求的呐喊将是无效的。我们没有理由假设这两种概念同样重要。需求只在我们的经济学教材中才与供给对等。只有通过具有欺骗性的政治运作，所谓的需求理论才能达到欺骗公众舆论的效果。

在我们的教材里面，供给学派理论的最初突破体现在定价理论方面，具体来讲，就是根据供求曲线的交叉位置确定价格。这些图表和方程是经济学里面的核心元素，似乎能够断定供给和需求之间的对等性。

但是这种模糊的观念显示出两种荒谬的推理方式，其中之一是哲学家所谓的错置的具体性或具体化。在具体化中，客观的物质被归于一种抽象的事物——比如舆论，或归于一种主观概念——例如价值（比如“货币的真正价值在于黄金”）。心理学家威廉·赖希（Wilhelm Reich）就曾经在具体化

方面走了一条非常著名的极端路径，因为他断定性能量是一种可以收集起来的物质，并为其取名为“元气”（orgone）。不仅如此，他还制造出了一个用于收集“元气”的盒子。经济学教材存在的另外一个错误就是把具体的事物抽象化，把具体事务抽象为一个概念，然后反复论述和研究。大部分乌托邦思想都包含着这类荒谬的抽象观念，将人类抽象为易变的观念，而不是特定的在某种程度上保持不变的生物性和社会性动物。

古典经济学派或主张放任自由的经济学家（这些经济学家都崇尚完全竞争的模式），都存在一种使需求具体化和使供给概念化的倾向。他们把飘忽不定、主观性很强的消费者需求视为确定的、特定的总量，并把确定的、特定的供给视为瞬息万变的观念和数字。需求曲线只能表明消费者对某些商品和价格的心理反应，而供给曲线却能表明生产者的实际努力、牺牲和意图，二者显然不具有对等位置，但这些经济学家却将二者摆到了同等重要的位置。此外，从方程式上来看，需求与供给被视为是同时出现的，从而模糊了二者之间的因果关系。

完全竞争（perfect competition）是古典经济学理论的另一个基本概念。这个概念在描述特定的市场对于固有商品的反应模式时具有非常重要的作用，但它不关乎资本主义的核心活动，这种活动就是开设新企业。正如我们在学术分析过程中经常见到的那样，完全竞争其实无异于没有竞争。也就是说，它描述了一种平衡的状态，在该状态下，所有公司都具有完备的信息，任何公司都无法更改价格，也不能改变产品，基本上对供给和需求都不产生影响。

因此，在完全竞争状态下，供给方面的大部分行为都被排除掉了，取得并运用知识的一切活动戛然而止了，而这些活动才真正是企业家的主要活动。自由的人和创新型企业也被排除掉了。所有这些都是为了支持一种新机制，通过这个机制，储蓄会自动用于投资，供给和需求会同时协调，而现代计算机的运用会使企业家的作用得到最好的体现。

此外，古典经济模式虽然有其简洁和深刻之处，但相对于保守主义者来说，它的用处却并不大。虽然这种模式似乎可以为限制政府权力提供一种理论基础，但在现实中，却为政府干预经济提供了众多借口。的确，完全竞争理论总是更多地被用来诠释资本主义在现实情况下的混乱态势，而不是用来解释资本主义的良性运作。

然而，需求学派是在宏观经济学发展成为独立的学科，以及凯恩斯学派兴起后——他们对凯恩斯的著作多半做了错误的解读，才取得了最大的成功。凯恩斯在《就业、利息和货币通论》一书开篇对萨伊定律进行了反驳。注然后，他继续提出了一种复杂而深奥的论点，意思就是产出和就

业的水平主要是对消费者需求率做出的反应。

根据凯恩斯及其追随者们的观点，政府在经济中的主要作用是通过财政政策和货币政策来维持总需求的适当水平。因为资本主义国家的政府似乎能控制货币供给量，政治家们认为，他们可以借此影响其他任何东西的供给。需求受到政府的操纵，成为官僚和经济学家们集中关注的事情。根据他们的计算和分析，供给逐渐成为一种派生的东西。萨伊定律不仅受到驳斥，而且完全被颠倒了。在需求创造供给——“你来取，人家就会给你”这个命题中，因和果无可救药地被混淆了。

凯恩斯对萨伊定律的所谓反驳，可以说是现代经济学中的关键事件，因为这表明在关于个人和企业的经济学（即微观经济学）中，需求更为隐秘地占据了上风，比在关于整个社会的经济学（即宏观经济学）中的作用更为重要。但是凯恩斯著作本身，即便在论述到萨伊定律和供给作用时，其实也是更加有利于供给学派的经济政策的。

正如托马斯·索维尔（Thomas Sowell）在《萨伊定律的历史分析》（*Say’s Law: An Historical Analysis*）和《对古典经济学的反思》（*Classical Economics Reconsidered*）两书中所解释的那样，以法国经济学家让–巴蒂斯特·萨伊的名字命名的这条定律，实质上认为在制造一种产品时所付的工资、利润和地租的总额，就足够用来购买这个产品。这并不是说，制造某一种东西的那个人一定要买这种东西，而是说，他们可以这样做，付给生产要素的总金额主要是地租、工资、薪金及利润。比如，制造和销售一辆汽车的钱，正好够买这辆汽车。因此，从整个经济来看，购买力和生产力总是能够平衡的。在经济中总有足够的财富来购买它的产品，不会因总需求不足而使商品供给过剩。生产者在生产过程中创造出了市场对他们产品的需求。这种看法在很多方面显然是简单了一些，但是它具有许多重要的、从未受到过凯恩斯或任何其他人反驳的经济学真理和含义。这些真理是当代供给学派的理论基础。

虽然凯恩斯认为萨伊定律的一些精髓基本上是正确的，但他强调了在生产过程中获得的一部分钱被保存下来的问题。正如古典经济学家所认为的那样，如果这些资金被借贷和投资，那么这些钱就会转变为资本商品工业的工资、利润和其他收入，并且保持平衡。例如，如果汽车工人的储蓄没有被他们的老板借去购买汽车厂的机器，那么这些资金可能会借给美国钢铁公司用来购买钢铁设备，那么，高炉建造者将有足够的收入作为购买房子的定金，房屋建造者也会有一笔足够的钱来购买一艘新的摩托艇，以此类推，一直到某个资金获得者决定去买一辆汽车，萨伊定律的周期才告结束。但是，凯恩斯论证说，储蓄很可能一点也没有被借走或被用于投资，钱也许只是存在银行里或其他什么地方。

根据凯恩斯的看法，有许多理由可以说明企业家为什么不愿把公众储蓄用于投资。例如，经济危机将促使消费者买得少些、储蓄得多些，同样也可能使企业家吓得少借钱、少投资。商店和仓库里堆满了货物，银行里和床垫下积蓄了许多存款，工人们失去了工作。当凯恩斯在20世纪30年代初在英国写《就业、利息和货币通论》时，他周围到处发生着这种情况。对他来说，这似乎就是对萨伊定律的可靠反驳，到处都可看到未售出的商品，需求显然消失了。

根据凯恩斯的说法，储蓄是否实际上是由投资回报的，取决于商人和金融家变化无常的意图和动物精神（animal spirits）注。如果企业家们懂得萨伊定律及其对购买力的保证，他们也许会去投资。但是，凯恩斯却辩论说：

> 不管企业发起缘起做得如何坦白诚恳，假使说企业之发起，真是因为缘起上所举理由，则只是自欺欺人而已。企业之依赖精确较量未来利益之得失者，仅较南极探险之依赖精确较量未来利益之得失者，略胜一筹。故设血气衰退，油然自然的乐观情绪动摇，一切依据盘算行事，企业即将委顿而死。注

凯恩斯说过，即使没有萧条，也有很多原因会导致动物精神趋于弱化。注或许凯恩斯学派的主要论据是节俭的悖论：一个人能通过更多的储蓄，即放弃消费，为自己的未来提供更多的东西。但是，假使大多数人都决定少买东西、多存钱，收入就会跌下来，因为这时没有消费者的需求，投资也将下降。最后，人们存的钱也会贬值。在凯恩斯所说的由反复无常的商界领袖们组成的世界里，储蓄或放弃消费的举动都无法保证相应的资本商品的购买量。

有时候，凯恩斯的观点不禁会令人对一种现象产生疑惑：购买力不足、储蓄停滞和囤积资金可能会时不时地引发一段时期的经济萧条，人类历史的大部分时间都是如此；但这种情况并不会无限期地持续下去，企业家精神的魔杖总会打破这种状态，总会有些人拿出一部分储蓄用于投资。在20世纪30年代的大萧条中，这一现象确实出现过。这是为什么呢？凯恩斯及其他人并不完全理解，在这一时期，投资之所以萎缩，并不只是因为企业家精神不振，而是因为胡佛政府通过的《斯姆特–霍利关税法》（Smoot-Hawley Tariff Act）将2000多种进口商品的关税提升到历史最高水平，实质上停止了美国进口，延长了大萧条的持续时间，导致了国际贸易体系的崩溃，银行倒闭和中央银行的错误导致了货币供给量的严重萎缩。其他因素还包括实际利率（即名义利率根据通货膨胀预期进行调整之后的利率）

的急剧上升，以及税制不健全导致的一系列税率提高。注

尽管如此，凯恩斯不得不承认，有时投资的发生确实不仅仅是由于动物精神，他将其归因于另外两个因素，分别是他所谓的“资本的边际效率”和“有效需求”。从某种意义上说，这两种说法略去了一系列复杂因素对于投资的影响，意识到了供给的首要地位，本质上是对萨伊定律的肯定。

有效需求和资本的边际效率都取决于预期的利润，取决于企业家期望得到的收益。注我们发现，即使是在凯恩斯的著作中，需求也主要集中在供应商的头脑中。企业家之所以不投资生产某种产品的工厂，是因为他确定他的买家是哪些人。他害怕新发明或改变风格会使他的工厂变得一文不值，如果他的产品是新的，它可能会创造需求。但是需求并不是已经存在的，只是存在于企业家的想象中，新产品推出之后，随着时间的推移，需求才形成。

今天，凯恩斯被称为扩大总需求，也就是扩大支出以解决所有经济困境的倡导者。但事实上，凯恩斯认为人们会以相对固定的比例来消费和储蓄，而其中最重要的是保证足够的投资，有了足够的投资，收入、消费和储蓄的问题就会自行解决。按照这种信念，他是沿着正确方向摆脱了传统的假说，即如果储蓄足够，投资问题就会自行解决。他用积极的、有进取心的投资（这是资本主义的关键行动）去替代那种有限度的、消极的积蓄货币的做法。

因此，凯恩斯在经济思想领域把资本家的作用和活动恢复到适当的、核心的地位。在凯恩斯笔下，经济的推动力量是自由人，而不是抽象力量或机制。在他看来，物质进步的关键不在于自发或被动的节俭和储蓄，也不在于一般均衡的良性趋势，而在于“高明的投资”，这种投资增加了我们对未来的了解。注因为凯恩斯主义的世界不是理性的和可预测的，因此，凯恩斯传递出来的真实信息不能被简化为数学模型或者一个可靠的计划。

乔治·沙克尔（George Shackle）是英国“认识论”学派的主流人物，也是现代凯恩斯主义的批评者。他曾经讲：

> 凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中认为，企业在商业活动中能够不断运用理性去应对持续变化却可以认识的、具有连贯性的市场形势，企业能够在消息灵通的前提下冷静、毫不气馁地对一系列可以理解的、大体上可以预见的事件做出反应。今天，这种分析已经遭到了驳斥、抛弃、推倒和蔑视。注

凯恩斯知道，社会科学有其局限性，可以理性预知的事情也有其局限性。(注)人类头脑有能力以创造性的方式对不断发生的意外之事做出反应，这种创造性的能力是一切体系都难以企及的。经济学之所以成为可能，是因为人类是有理智的，能合理地追求他们的利益，而理智的方舟却航行在波涛汹涌、浓雾弥漫的大海中。

当凯恩斯把投资者摆到经济学的核心位置时，他不仅推翻了过于简单化的传统经济学模式，而且还推翻了集权主义计划赖以建立的一切体系和科学。投资取决于“对未来的变化不定的看法”，凯恩斯写道：“最明显的事实在于，我们用来评估预期收益的知识基础极其脆弱……一笔长达多年的投资的实际结果，极少能符合最初的期望。”(注)

在这些情况下，他继续写道：

> 实际从事工商业的人都对信心很关注……企业家是玩一种既靠本领又靠运气的游戏……假设人性不喜欢碰运气或在建设一座工厂、一条铁路、一座矿山或一个农场的过程中没有感到满意（除了利润之外），而仅靠冷静盘算，恐怕不会有多少投资。(注)

在凯恩斯和所有观察经济生活的现实主义者看来，数理经济学的冷静计算遗漏了一个根本性的东西。凯恩斯虽然对储蓄持有悲观保守的观点，但其中依然存在真理的痕迹。他认为：“一味囤积流动资金并不会开创未来，只有企业家的大胆行动才能开创未来，我们不能把企业家精神视为理所当然的事情。”

如同蔑视放任自由的观点一样，凯恩斯还蔑视所有把经济视为一种固定机制的体系。他提出了一种等级式的经济体系。这个体系的创造中心是有技能的企业家。这个体系的政策目标在于培养企业家的熟练技能，并确保他有投资的动机。这是今天《华尔街日报》社论专版的主题，至少也是美国共和党的论调。



已故的约翰·肯尼斯·加尔布雷斯是美国社会主义学派的主流知识分子之一。具有讽刺意味的是，他也意识到了供给在经济学中的核心地位。他曾经出版过三本重要著作，论述美国经济，分别是《富裕社会》（*Affluent Societ*）、《新工业国》（*The New Industrial State*）和《经济学与公共目标》（*Economics and the Public Purpose*）。在这三本书中，他的主题其实

是一样的，重新论述了萨伊定律，论述过程虽有严重缺陷，但很有趣。他和凯恩斯一样，根本不考虑萨伊定律本身。（“要发现一个现在仍然赞同有历史意义的名言的美国经济学家，那是困难的，虽然也不是不可能。”）[注]但从广义上来说，加尔布雷斯把萨伊定律加以更新，最初改名为“依存效应”（dependence effect），然后在著作《修正后的顺序》（*The Revised Sequence*）——这本书仅仅把供给放在需求的前面——中写道：“社会越来越富裕，需求也由它赖以满足的那个过程越来越多地产生出来……或者生产者可以通过广告宣传和推销手段继续积极地创造需求。”他总结说：“需求因而开始依赖产出。”[注]

或许更为恰当的表述是，供给本身就会创造需求。其基本论点是毋庸置疑的：生产者在提升需求的过程中起到了一种领导和倡导的作用。消费者决定购买哪些类型的商品及购买多少，投资决策起到了至关重要的作用。

加尔布雷斯或许是由于鲜为人知的谦虚性格而没有完整阐述他的发现涉及的全部范围和内涵。他似乎相信这一观点反映了现代工业结构的革命性变化，并且仅适用于致力于长期从事技术密集型生产的大型企业。这样的企业必须提前规划，投资很大，极为依赖中间供应商，这实际上就迫使管理部门去影响并操纵市场，从而创造需求。然而，依存效应也适用于小企业，也就是说，小企业也能够自发地创造市场对于自己的需求，从各个社区存在的不同类型的商业机构就可以窥见这个社区内的消费者需求类型，同时也可以看到企业家们的专长和思维架构。比如在马萨诸塞州的大巴灵顿地区有一家索马里饭馆、一所巴洛克音乐学校及一个青年拓展中心，这并不意味着这个社区原本就存在着对于这些商业机构的需求，而是说这个社区内部存在一些具有冒险精神的企业家，他们希望通过自发地设立这些企业，在这个社区成功地催生对这些服务的需求。虽然大企业和小企业存在着显著差异，但加尔布雷斯提出的依存效应同时适用于这两类企业。

生产周期长及耗资巨大都不是现代企业的新特征。无可否认的是，现代企业的确比之前的企业复杂得多，但它们往往可以不必事先制订出生产规划，这主要得益于以下几个方面：第一，资本市场更加完善和灵活；第二，消费者对市场的反应更为敏感；第三，现代的广告和推销方式更加有效；第四，现代交通运输方式效率更高。如果说现代企业比16世纪的英国那些世界性贸易公司或工业化初期的美国那些修建运河与铁路的公司更加依赖先期投资和政府资助，那是很难想象的。我们可以断定，依存效应并不是现代公司独有的特征。

加尔布雷斯认为，企业在为市场提供产品的时候，并不是没有考虑到收益。实际上，企业想做的事情就是控制市场，而且经常借助政府的扶持去调整价格及产量，并排斥竞争者。虽然现在很多企业承认自由企业制度的

优越性，但为了取得成就，它们不惜采取任何有悖于市场原则的方法。当政府妨碍自由竞争时，具有优越地位的大企业就会受益，并暗自庆幸。许多宣扬自由主义的经济学家，表面上声称自己信奉平均主义和社会主义，但实际上却靠着资本主义制度逐渐走向了富裕。基于同样的道理，很多大企业一方面靠政府的庇护发展壮大，另一方面却又颂扬自由市场的优越性。

无论是一边宣扬信奉社会主义一边靠资本主义手段大发其财的人，还是一边颂扬自由市场的优越性一边依靠政府庇护走向富裕的企业领导者，或许都不是真正的虚伪之人，他们可能真的相信自己的观点。但他们的股东、妻子、孩子可能会对他们提出直接的要求和诱惑，他们自己可能也有一些个人需求，所以他们最终不得不背离自己的信念而选择了有利于增加盈利的方式。然而，正如亚当·斯密所说的那样，对商人有利的事情，尽管有时候打着民族主义的旗号，但事实上未必有利于国家。商人们虽然宣称交纳每一项关税都是爱国之举，但其实心里未必会这么认为，反倒是很多相信这种说法的人显得有些愚蠢。[注]对于企业提出的保护和发放津贴的要求，政府官员往往会选择屈从，但发生这种现象的责任最终还是在政府，因为平等地执行一项法律是政府的职责，而不是个人的职责。

在加尔布雷斯及其追随者的眼中，企业具有革命性的新力量。但这种力量实际上是资本供给造成的不可避免的结果。只要承认资本主义竞争的本质是追求暂时的垄断地位，就会对左派论调造成重挫。鉴于均衡理论已经在某种程度上进化成了右派的一种宗教信仰，承认这一点似乎是激进的，而且具有破坏性。但是，供给学派的观点却不像资本主义本身的动力那样对传统观点具有破坏性。

资本主义创造力的来源并不是任何看不见的手，而是企业家和企业管理人员那十分明显而又敢于担当的手。企业不断地改变自己的产品、营销技巧、广告宣传方式和零售策略，以期在市场体系中找到适合自己的独特地位，利用这个地位尽可能长时间地获得垄断利润。如果没有政府通过政策扶持、专利保护或其他方式排除竞争者，那么这种垄断地位就不会维持太久。然而，获取这种地位是任何一个企业制定发展战略时的目标，是创新性创业活动的重要目标，也是促进企业创造力研究与发展的重要因素。

除非政府愿意通过行政权力干预市场，确保一个企业长期占据垄断地位，否则任何企业的垄断地位都不是毫无限制的，因为垄断者时时刻刻都会面临国内外竞争者和潜在替代者造成的威胁。那么一个行业里面，至少要存在多少家企业才能够形成竞争局面呢？对此，经济学家阿瑟·拉弗认为，只要有一家企业，就足以形成竞争了，因为垄断者面临未来竞争者进入该行业的潜在威胁，会被迫将价格保持到足够低的水平，以此来阻止未来竞争

者进入该行业。从这个角度来讲，垄断反倒成了一件好事。在任何一个经济体内部，动力和创造力越强，就越能够形成垄断。一个迅速发展的经济体系离不开垄断，因为新行业不断兴起，刚刚兴起的时候，由于缺乏竞争者，走在最前面的企业就可以获得十分丰厚的利润，而后来者会纷纷效仿，从而促进整个行业的繁荣。比如，美国的IBM（国际商业机器公司）及宝丽来的兴盛就可以归结为这一点，它们占据着垄断地位，并且在数十年内保持着优势，这对于国家来说也有一定好处。

这种形态的垄断资本主义并不会自发地实现消费者的愿望，因为消费者在以合理的价格买到样品之前，根本不知道自己的真实需求是什么。消费者对于创新性的商业试验是能够做出回应的。正如加尔布雷斯指出的那样，消费者的需求并不是自发产生的。根据他提出的依存效应，消费者需求来源于生产过程，也就是来源于商品供给产生之后，如果生产规模扩大，那么需求必然会被有效地生产出来。[注]资本主义社会的质量并不取决于自发的机制，而是取决于资本家的素质、创造力和领导力。

当前很多左派经济学家主张将经济领导权交给政府。但总的来讲，萨伊定律是所有有组织的人类行为的规律。在政治领域，人们的意志并不比经济学中的意志更加具有自发性，或更能摆脱当权者的影响和操控。在民主政治中，群众不可能具有更高的生产力和创造力，他们只能对政客提出的方案做出赞同或反对的回应，他们只能支持或者拒绝企业家在商业和政治两方面提出的有创造性的建议。霍华德·贾维斯（Howard Jarvis）在加利福尼亚州提出了“第13号提案”，发起减税运动，他与创立麦当劳快餐店的雷·克拉克（Ray Kroc）相比并不逊色，可以说他也具有企业家精神。这两个人都是将之前难以描述的事物转变成了民众的愿望和需求，也就是说他们激发了民众的需求，并使其呈现出了具体的形态。

在一个经济体的内部，企业必须面临多种多样的选择，而且消费者的个人爱好与愿望也必须具有多样性，当这二者成比例时，这个经济体才算是一个民主的经济体。资本主义制度下的市场经济与民主政治形成了生动的对比。在政治领域，当权者的权力是在每次选举时被民众赋予的，参选者为民众提供了一系列政策选项，让民众选取最需要的政策。我个人认为，代议制民主制度比其他任何民主制度都要好，因为它能给当权者造成压力，促使当权者愿意提出更多的政策选项。目前还没有任何证据表明资本主义侵蚀民主，相反，有证据表明，对于民主制度而言，资本主义是必不可少的。目前一个广泛流传的观点是，一旦一个资本主义社会被企业的力量侵蚀，那么，政府就会更加倾向于扶持企业的产品而弱化公共服务。但这种观点并没有在现实中得到很好的证明，因为在大多数民主国家，政府没有受到企业的侵蚀。

然而，虽然政府机构比企业的发展速度要快，但是在任何一种经济制度下，一个经济体的创造性和主动性都并非来源于政府机构，而是来源于个体投资者。增长不是自发的，也不是依靠政府影响推动的。经济增长是市场参与者对企业家精神进行回应造成的一种结果。企业家精神的核心就是冒险和创新，企业家们敢于把自己的想法落实到现实中，创造一个新的行业，或者促进一个行业的发展，并在这个行业中占据垄断地位，最终促进了整个行业的发展。他们在获得具体回报之前就愿意承担风险，投入巨额资金。

萨伊定律的基本观点是正确的，即供给创造需求。供给过剩其实是一种无稽之谈。所谓供给过剩可能是指质量较次的商品存在过剩现象。在当前这个物资稀缺的世界中，研究过剩现象也是经济学的主要任务之一。供给过剩意味着一个经济体内部缺乏具有创造性的生产，无力给消费者供给新的产品，从而无法激发消费者的消费需求。在当前通货膨胀的情况下，私人储蓄就是一种投资方式。事实上，储蓄意味着对未来承担的某种义务，是促进生产和经济增长的一种心理保障。自第二次世界大战以来，日本及其他储蓄率较高的亚洲国家往往也是经济增速较快的国家。表面上的商品过剩主要发生于储蓄率较低的国家。

这种现象表明，以需求为导向的经济学存在一个重大的误区。如同政治家们受到公众舆论约束那样，以需求为导向的企业往往会受到需求的约束。它们很少会创造新产品，因为它们过于注重市场需求，而对于尚未出现的新产品，市场需求是无法估量的。由于没有新产品，市场上只能流通旧产品。这些产品不断地在细微方面做出调整和改进，借助鲜艳的包装呈现出来，用更高的代价和更多的努力去促销。比如，电影《加勒比海盗》推出第四部之后，可能还会有第五部和第六部；脆谷乐麦圈将在现有的十几个品种基础上再增加一个新品种；一家公司会通过收购另一家成熟企业的方式来获得成长。这样一来，能够提供新产品、新机遇、新职业和新技能的企业就更加难以出现，也更加难以获得可以促进迅速发展的资源，就业市场也会变得更加固化和官僚化，消费市场变得更加单调乏味，广告宣传变得更加刺耳和喧闹，公众更加不满，然后就会给政府施压，要求进一步扩大需求。这样就形成了一个恶性循环，腐蚀着资本主义制度的创造性。

在以需求为导向的政治体制中，政府最先着眼的事情就是被动地回应公众诉求，并采取减贫措施。然而到最后效果并不好，只会加剧失业，加剧民众对政府救济的依赖性。经济体系开放程度也不会提升，反而会过于僵化。政治秩序的等级更多，更加森严，政府的官僚机构大肆扩张，很多企业因税负过重而难以为继，很多公共服务只能由政府机构来提供。此外，政府还必须补助那些受到照顾的私营利益集团。官僚主义日趋严重，工业发展速度也就随之放缓，因为工业发展的速度取决于供给者的创造力。

萨伊定律是供给学派理论的基本规则。它存在各种各样的变化，但它的价值并不在于它的数学运算多么高深，因为在经济学中，无论多么精致的数学模型都要服从于人的自由意志，人的行为与心理决定了数学模型。萨伊定律的重要性体现在它促使人们开始关注供给，关注企业家刺激需求的能力和投资能力，关注对企业家的激励，让企业家从分配和需求环节转向生产。

理解萨伊定律对于了解和扭转当前资本主义所处的困境极为重要。但对于众多经济学家而言，要让他们重新关注供给经济学，则是相当困难的，因为这意味着他们必须抛弃早已习惯的错综复杂的模式及计算模型，重新开始思考历史学、心理学、商业、技术等复杂因素。这些错综复杂、难以理解的事情会超出当前经济学家们的认知范围。人类的行为和创造能力将成为经济学研究的核心主题。在这一方面，亚当·斯密在《国富论》中就明确地谈过，马克思、凯恩斯及加尔布雷斯也都有所论述。

法国经济学家里昂·瓦尔拉斯（Leon Walras）提出的一般均衡理论给出了错综复杂的数学运算，现代社会的众多追随者又做了进一步发挥。像这类理论模型不应该成为经济学界的研究重心。或许我们回头看一看凯恩斯的理论是有益的，因为凯恩斯在现代经济学领域起了巨大作用，而且他一直提倡需求是第一位的。

凯恩斯在论述节俭悖论时曾经指出，个人意图和声明对于其行为的影响是很不确定的。比如，也许一个人声称自己有存钱的意图，但存在这种意图的人有很多，最后的结果可能是储蓄越来越少，这就是一种聚合谬误。从税收效果到国家作用，现代政治经济学的许多关键问题都存在这样一种现象。

保罗·克雷格·罗伯茨是供给学派的卓越倡导者。他在《凯恩斯模式的崩溃》（The Breakdown of the Keynesian Model）一文中，妥善地使用了凯恩斯的这个思维模式。注他对自由派经济学家的论点（减税会减少工作干劲，而增税则增加干劲）做出了回应。那些理论家认为人们有一个收入指标，或者有一个储蓄指标，如果减税让人们有更多的钱拿回家去，他们将不必工作那么长的时间来达到指标。因此，那些主张高税率的人认为，人们会由于减税而选择增加闲暇时间和减少工作，而不是多花钱和多储蓄。国会预算办公室主任艾丽斯·里夫林，同沃尔特·海勒（Walter Heller）和多数减税法案反对者一样，就是用这种论点来反对《肯普–罗斯法案》（Kemp-Roth Act）的。

罗伯茨曾经提出了一个具有凯恩斯主义典型特征的观点，即一个人对于减税做出的反应可能是少工作、多休闲，也就是说，少加班、多度假，并且不愿为了晋升而做额外工作。然而，如果具有这种反应的人非常多，那么这个经济体的总产出和总收入必然会随之减少，进而导致每一个人的实际收入都会低于之前的水平。注

所谓休闲，就是不去工作，也不承担任何义务，这种时间是自由的，只要有机会，就可以利用这些时间做任何事情。从这个角度来讲，休闲的时间是流动的。人们对于休闲时间的要求与对于流动性的要求具有很大的相似性。凯恩斯把人们对于休闲的要求与不用于投资的储蓄联系了起来。在休闲的情况下，人们什么也不用做，不从事任何生产活动，也不做任何投资，甚至不消费任何商品，这样做就是为了以后可以无忧无虑地打发自己的时间，希望保留以后再做决定的权利。但如果很少人现在决定去生产什么，那么以后也就没有什么可以买了。如果大多数人在休闲中就能拿到额外收入，那么最后就没有什么额外收入可言了。如果多数人的资金保持着流动状态，不用参与投资或消费，那么这些钱最后可能变得一文不值。在上述情况下，人们长时间不工作、不投资、不消费，就会使整个社会失去需求，导致企业家失去生产动机，最终将会减少总收入。少数几个人这么做可以，但如果一个经济体内绝大部分人都这样做，就会导致最初的目标受挫，商品供给者，也就是企业家，在生产上的积极性受到打击，而这种积极性对于一个经济体而言是不可或缺的。

在凯恩斯生活的那个时代，政府和税收在资本主义经济体系中居于次要地位，因此，凯恩斯没有把自己的思维方式应用于政府活动。但凯恩斯关于储蓄的观点不仅适用于因税负过重而被迫进行储蓄的企业和个人，同样也适用于政府。如同所有人群一样，政府也希望能够有所储蓄，但如果政府的储蓄不用于真正的投资，结果只会导致经济走向停滞，所有人的收入减少。

政府可以通过累进税制，将那些原本可能用于投资的资金转变为政府的财政收入，但财政收入增加之后，政府也未必会将增加的资金用于投资。比如，联邦预算增加之后，新增的那部分资金可能主要被用作转移支付，大部分用于购买导致物价指数迅速上升的商品——从汽油到汉堡包，或者用于给政府雇员发放薪金，或者用于在华盛顿特区炒作房地产。有些钱确实也投入公共工程和教育事业中，但是，这类拨款主要是迫于政治压力，而不是出于改进经济和社会福利的目的。

此外，凯恩斯关于贫困根源的论述让我们不得不对政府增长的性质产生忧虑。他写道：

> 在整个人类历史上，投资吸引力之薄弱总是各时代经济问题之枢纽……私人可以通过节约消费增加其个人财富，但要增加国家财富，雇主则必须雇用工人，制造持久性资产。然而，私人之储蓄意愿，总大于雇主所感觉到的投资吸引力。注

根据凯恩斯的观点，造成这个差距的一个原因是资金蓄水池的存在。这些资金蓄水池把资金从生产用途上转移开了。如同《进步与贫困》一书的作者亨利·乔治（Henry George）所说的那样，在很多历史时期，土地就扮演了资金蓄水池这一角色。城市的投机者购买和囤积了大量土地，然后炒作土地价格。除了土地之外，其他能够扮演资金蓄水池角色的东西包括黄金、珠宝、艺术品、邮票、硬币等具有收藏价值的物品。

人们购买这些物品之后，资金便进入了蓄水池。但这种购买行为并不能直接减少可用于投资的资金总量，因此无法直接削弱一个社会的生产力或购买力。因为假如我有一盎司黄金，被你用600美元买走，这一交易过程不过是将你的资金转移到了我的手上，财富总量并没有减少。但如果在一个经济体中，越来越多的成员将资金投入黄金或其他资金蓄水池中，那就会出现问题。因为黄金价格越来越高，吸引的资金越来越多，需求远远超出供给。一旦卖家将所获资金投入其他资金蓄水池中，比如土地、工艺品、历史建筑物或奢侈品，只希望通过哄抬价格而赚取差价，而没有将其赚取的资金用于生产性投资活动，那么就会导致可用于投资的资金越来越少，整个经济体的生产效率和投资回报率就会越来越低。随着投机利润逐渐增加，越来越多的生产企业受到刺激而加入炒作大军，放弃发明创造，放弃冒险投资，转而前去加勒比海的旅游胜地旅游，并提前退休。土地、贵金属和工艺品等被炒作的物品即便放在那里不动，也会逐渐升值，但这对民众福祉和生产活动基本没有什么贡献。

人们之所以将资金投入这些蓄水池中，是因为人们相信这些物品具有较好的流动性。以土地和黄金为例，它们的供给是不具有弹性的，想扩大供给规模并不容易，而人口却在不断增加，这些物品的稀缺性就成了其价值的保障。因此，人们在寻求安全性和流动性时，往往会把大部分财富投入这些非生产类的物品中。几个世纪以来，很多帝王和贵族都习惯于收藏黄金和珠宝，虽然他们拥有辽阔的土地，但根据今天的生活标准来看，他们的生活依然是贫困的。

然而，在凯恩斯写书的那个时期，最大的资金蓄水池是货币流动性本身。正是由于这个原因，凯恩斯才认为，在稳定的现代经济环境下，想要囤积财富的人往往会囤积现金，而不是去购买黄金或土地。这可以归因于人们对于灵活性的偏好。无论是个人还是公司，都希望通过囤积流动性高的资

产进行投机，或寻求资产的安全。凯恩斯在《就业、利息和货币通论》一书中强调了利率过高会对刺激投资产生副作用。凯恩斯甚至提出通过制定某些政策来确保利率每年都会下调一些，这样做的目的是在萧条的岁月中确保资本投资的水平不会骤降。

然而，在20世纪70年代，利率已经有所下降，虽然看起来仍然处于高位，但它里面含有通货膨胀附加率。之所以存在这个附加率，是因为放款人尚未回笼的资金随着通货膨胀的加剧而不断贬值，这一附加率就是对放款人的一种补偿。此外，利息发放时还要扣除一定的税。当这种税率和通货膨胀附加率随着通货膨胀形势的发展而逐渐升高时，实际的年利率其实逐年降低。事实上，在20世纪70年代末，经过通货膨胀调整和税收调整之后的利率是负利率，如果降低利息的目的是提高投资的吸引力，那么现在合适的凯恩斯式的政策不是每年降低利率，而是减税。目前，收入和资本的高税率对投资的妨碍比过去更大，因为过去政府的规模相对较小，征税也相对较少。

随着通货膨胀的加剧，货币作为资金蓄水池的吸引力也逐渐减小。凯恩斯曾经希望建立一种法律制度，规定现金从一个时期放到另一个时期就必须交纳印花税。事实上，通货膨胀就一直扮演着这种印花税的角色，无时无刻不在惩罚那些储蓄货币的人，因为储蓄的资金无时无刻不在贬值。

这样一来就促使储蓄者再次转向房地产、黄金和珠宝。但在20世纪70年代，最大的资金蓄水池却是政府，包括美国和部分西方国家的联邦政府、州政府及地方政府。政府为储蓄者提供了高于银行利率和私人投资收益率的投资渠道，政府提供的收益率远高于土地、黄金或储存现金带来的收益。

政府将自己拥有的大笔资金给予得到政府庇护的企业，资本经过政府之手的运作，能够实现更稳定和更高的收益率，这是令人难以置信的，因为这种收益得到了累进税制的保障。

十年来，政府在储蓄资金及妨碍投资活动方面的作用无异于凯恩斯描述的“无底洞似的蓄水池”。政府的扩张或征税没有受到什么明显的限制，民众也不会要求政府提供新的产品，而且在经济衰落之时，政府也基本不会走向衰落。当民众想要得到凯恩斯笔下的“月亮”[注]时，他们往往求助于华盛顿政府及其他城市的政府。

在20世纪70年代，一些具有企业家精神的官僚走在了一起，他们把自己所有能够动用的人力资本和企业家精神用到了国家经营的企业上。他们中很多人是律师，因为最有助于促使政府扩大规模的途径就是在浩如烟海的联邦法律法规中找到可以钻的空子。他们和众议员们一起动员那些可以很好

地加以利用的私人利益集团选民，项目增多了，货币供给量也增加了，通货膨胀提高了税收，联邦政府项目的收益和政府债券的收益仍然高于私人资本的实际利润。事实上，人们可以说，政府从通货膨胀中得到的收益已上升到60%。物价水平每提高1%，联邦的收入就能增加1.6%。注随着政府的扩张，税收也增加了，这是一个恶性循环。

这是凯恩斯学派对西方国家的经济停滞现象和贫困根源的最新解读。根据他们的观点，政治家们为民众提供的其实是一种新的流动性和安全性，民众对这种服务的需求似乎是无止境的。然而，安全性自身也存在一定的矛盾之处，因为有些人不必冒任何风险就可以得到盈利，并且不用担心通货膨胀造成的损失，他们的办法就是寻求国家的庇护。然而，一旦一个国家内部的大多数人都这么做，那么整个国家的安全性和稳定性就会受到拖累。在当前这个危机四伏、瞬息万变的世界中，最佳的风险防范之道就是创造、创新、研究、发现、竞争和创业。正如凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中所说的那样，要让投资变得高明起来，就必须增加对未来的了解，让未来暗淡的时光变得光明起来。注

随着企业家精神越来越多地被引入法学院及其他专业学院，进而引入政府机构、游说集团、顾问集团等，那些接近政府机构的人士越来越多地依靠政府的庇护大发其财，而那些无法获取庇护的富裕人士则斥巨资购买黄金和游艇等奢侈品，或者购买政府债券、外国货币、个人房产，从而导致数万亿美元的资金没有被投入生产活动中，这笔资金超过美国所有公司名义上的价值总和。

如此一来，就导致现在发生的情况完全印证了萨伊定律的最后推论：政府补贴之下的供给反而损害了需求。如果生产出产品之后，市场不愿意接受，那么这种消费就是虚假的，不会真正刺激需求。注即使政府通过财政支出去刺激市场需求，也会由于这种支出是非生产性的而最终弱化需求。虽然购买力方面的统计数据可能显示需求增加，但这种人为的刺激往往需要不断加大力度才能维持最初的效果。

当政府为公民发放福利，支付失业救济金，提供大量公共服务类岗位，并对获利企业征税以支付政府开支时，需求就会下降。事实上，经济学家主张促进平等和抗击贫困的方法到最后都会破坏生产，减少需求，因为需求源自供给。购买力不会像工资那样逐渐流失，也不会像利润和储蓄那样缓慢流走。它起源于生产活动，也会随着生产萎靡而减少。这是关于财富和贫困问题的简单而平凡的首要真相。将欲取之，必先予之，这不仅是获取财富的秘密，也是经济增长的秘密。

这也是供给学派经济学的基本观点，政府所谓的征税和开支不过是将资金

从一个人手里取来，然后再送给另一个人。这种财富转移过程对增加收入几乎毫无作用，甚至可能起到副作用。

即便减税也无法对提高居民可支配收入产生直接影响，因为财政赤字每增加一美元，政府就必须用增加一美元债务的方式去弥补，而这一美元的来源就是从联邦政府那里购买有价证券的人的可支配收入。因此，即便从短期来看，市场需求也是源自生产活动，而不是政府政策诱发的结果。要想让税收政策有效地影响实际收入水平，唯一的方式就是改变供给者受到的激励。通过改变报酬，使人们更加乐于工作而不是休闲，更加乐于投资而不是消费，更加乐于生产而不是将财富投入到各种蓄水池，让纳税的活动超过不纳税的活动。这样一来，政府就可以直接有力地促进需求扩大和收入增长，这也是供给学派经济学家的使命。

---

1. 供给学派是20世纪70年代在美国兴起的一个经济学流派。该学派强调经济的供给层面，认为需求会自动适应供给的变化。该学派认为，生产的增长决定于劳动力和资本等生产要素的供给和有效利用。个人和企业提供生产要素和从事经营活动是为了谋取报酬，对报酬的刺激能够影响人们的经济行为。自由市场会自动调节生产要素的供给和利用，应当消除阻碍市场调节的因素。这个学派的主要代表人物之一拉弗把供给经济学解释为："提供一套基于个人和企业刺激的分析结构。人们随着刺激而改变行为，为积极性刺激所吸引，见消极性刺激就回避。政府在这一结构中的任务是利用其职能去改变刺激以影响社会行为。"本书作者吉尔德坚持说，就全部经济看，购买力永远等于生产力，经济具有足够的能力购买它的全部产品，不可能由于需求不足而发生产品过剩。——译者注

2. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Harbinger edition (New York: Harcourt, Brace & World, 1964),pp. 18–22 and passim.

3. 也翻译为血气冲动，即自然本能。——编者注

4. Ibid., pp. 161–162.

5. Among the reasons for low investment levels stressed by Keynes were: (1) artificially high interest rates caused by speculation and profit taking in bonds whenever their prices rose very high (that is, interest rates dropped);(2) low profits caused by excessive saving by consumers; (3) low demand caused by wage levels that drop as population grows; (4) financial markets that discourage risk taking by compounding it. (In a

particular venture both lender — the bank — and borrower — the business — may lose the entire amount invested, but only the business has the possibility of huge gains;thus bankers are afflicted with undue caution and may not be willing to lend despite the existence of opportunities attractive to entrepreneurs.) Except for this last item, these arguments are among Keynes' weakest and have been little confirmed by subsequent events. Even his observations on the natural caution of lenders seem somewhat overblown in view of the banking trends of the 1970s. However, the bleak Keynesian vision of bond and other loan markets would seem to enhance the importance of stock markets and of private wealth in supporting risky but potentially lucrative projects. Yet Keynes denounced the stock market in fiery language.

6. See Alan Reynolds, "50 Years Later: What Do We Know about the Great Crash?" *National Review*, vol. 31, no. 45, November 9, 1979, pp. 1416–1421; Milton Friedman and Anna Schwartz, *A Monetary History of theUnited States, 1867–1960* (Princeton, NJ: Princeton University Press,1963), pp. 299–419; and for a detailed rendition of the case that in 1929 the market simply anticipated the passage of Smoot-Hawley, see Jude Wanniski, *The Way the World Works* (New York: Basic Books, 1978), pp.116–148.

7. Keynes, *The General Theory*, p. 29 and passim. See also ibid., chapter 5,pp. 46–51, and chapter 11, pp. 135–146, especially p. 141.

8. Keynes, *The General Theory*, p. 155.

9. G. L. S. Shackle, *Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines* (London: Cambridge University Press, 1972), p. 429. This view of the central meaning of Keynes' thought is shared by Lord Richard Kahn,perhaps Keynes' closest friend and associate at Cambridge. In an essay responding to an attack on Keynesianism by Walter Eltis of Oxford ("Mr.Eltis and the Keynesians," *Lloyds Bank Review*, no. 124 [April 1977], pp.1–13), Kahn wrote that Keynes was much less concerned with hiking government spending to increase employment than with lowering interest rates to stimulate private investment. Kahn derided as "vulgar Keynesianism" the conventional formula that consumption, investment, and government spending together can be managed to achieve full

employment.“There is no such thing as a definite level of full employment,” he wrote.

10. Keynes, *The General Theory*, p. 155.

11. Keynes (in *The General Theory*, pp. 297–298) writes, with explicit reference to *his own* mathematical models included in *The General Theory*: “It is a great fault of symbolic pseudo-mathematical methods . . . that they expressly assume strict independence between the factors involved and lose all their cogency and authority if this hypothesis is disallowed; whereas in ordinary discourse, where we are not blindly manipulating but know all the time what we are doing and what the words mean, we can keep ‘at the back of our heads’ the necessary reserves and qualifications and the adjustments we shall have to make later on, in a way in which we cannot keep complicated partial differentials ‘at the back’ of several pages of algebra which assume that they all vanish. Too large a portion of recent ‘mathematical’ economics are mere concoctions, as imprecise as the initial assumptions they rest on, which allow the author to lose sight of the complexities and interdependencies of the real world in a maze of pretentious and unhelpful symbols.” Most of Keynes’ present-day followers lack the master’s modesty, but their mathematical models make the even greater error of assuming that all the variables and interdependencies can themselves be plotted. The most intricate and prestigious models have consistently predicted national output losses as a result of tax cuts.

12. Keynes, *The General Theory*, pp. 148–150.

13. John Kenneth Galbraith, “The American Economy: Its Substance and Myth,” in *Years of the Modern: An American Appraisal*, ed. John W.Chase (New York: Longman, Green & Co., 1949), pp. 151–174.Reprinted in *The Galbraith Reader* (Ipswich, MA: Gambit, 1977), p. 86.

14. John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin Company, 1958), p. 158. *The Revised Sequence*, which is merely *TheDependence Effect* in new packaging, was introduced in John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin Company,1967), p. 212. I owe this insight to Simon Lazarus.

15. Adam Smith, *The Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan (New York: G.P. Putnam's Sons, 1904), Quoted from Pelican Classics, rev. edition, 1974.

16. Galbraith, *The Affluent Society*, p. 160.

17. Paul Craig Roberts, "The Breakdown of the Keynesian Model," *PublicInterest*, no. 52 (Summer 1978), pp. 20–33.

18. Roberts did not say that the target income theory was necessarily untrue in all circumstances. People with free will can clearly respond to tax cuts any way they like. Roberts showed, however, that the target-income approach would soon tend to nullify the demand-side effects of tax cuts as well as the supply-side effects, thus leaving no explanation for the repeated history of revenue gains in the aftermath of reductions in tax rates.

19. Keynes, *The General Theory*, pp. 347–348.

20. 凯恩斯用“月亮”比喻流动性，现在最好将其理解为一种保障。——译者注

21. Lacy H. Hunt, chief economist for the Fidelity Bank of Philadelphia,quoted by Alfred L. Malabre Jr., in "As Salaries Climb with Prices, People Pay More of Income Despite Rate Cuts," *Wall Street Journal*, November 28, 1979, p. 48. The Hunt estimate compares with a U.S. Treasury Department figure of 1.67 as the increase in federal revenues resulting from a 1 percent growth in nominal GNP.

22. Keynes, *The General Theory*, p. 155.

23. W. H. Hutt, *A Rehabilitation of Say's Law* (Athens, OH: Ohio University Press, 1974), pp. 34, 35, and passim. Hutt's interesting argument defines away the problem of possible gluts by classifying them as "unintentional consumption." To supply, in his glossary, is "to offer inputs or outputs at prices or values which induce their sale." The key point, however, is not the definitions, but the appropriate policies. In case of widespread unintentional consumption, such as government often causes in the name of investment, the solution is to relieve the supply side of government inhibitions to commerce.

第五章

财富的本质

沙特阿拉伯富裕吗？听到这个问题之后，你的第一反应可能就是反问一句："你指的是麦加的穆斯林吗？"沙特阿拉伯的石油储量是全世界已探明石油储量的1/3，而且它的石油开采成本远远低于世界其他地区，所以，我们可以估计，它的石油带来的财富几乎占据世界石油财富总量的一半。因此，该国显然是世界上自然禀赋最为优异的国家。如果按人均水平来算，这个国家的收入可能只略微逊于几个规模更小的酋长国。因此，如果我们用纯收入和消费能力来定义富裕的话，那么沙特阿拉伯的确走在了世界前列。

然而，经济领域的很多概念表面上看起来非常简单，但在简单的表象之下却蕴含着一系列错综复杂的问题。财富这个概念也不例外。事实证明，对于一个国家而言，财富这个概念的内涵远远比公民消费能力或资源储备等概念的内涵更为复杂和难以琢磨。甚至有一种观念认为，如果一个国家内部的消费能力过强，反而是贫困即将到来的前兆，如果流动性过多，反而凸显出实体经济萎靡和非消费类财富短缺。诸如英国、沙特阿拉伯之类的国家，因为富裕而过着奢侈的生活，长此以往，必然会出现一系列问题，比如，富人阶层过于放纵欲望，对于未来产生一种莫名其妙的恐惧，企业家精神得不到足够的重视，富人阶层不愿意将财富投入几年之后才能产生利润的实体经济的生产类活动，等等。

所谓资本，必须是那些能够在未来源源不断地带来收入的财富。如果一个产油国无法将石油财富转变成能够在未来持续带来回报的资本，比如工业、港口、道路、学校及生产科技等，那么石油财富并不会直接地转变成这个国家的持久资产。我们不妨以西班牙为例。400多年前，西班牙曾经从拉丁美洲的殖民地攫取了大批的金银，富裕程度不亚于今天的沙特阿拉伯，然而这笔财富并不是真正的资产，西班牙不久又陷入了困境，而一些看似比较贫穷的欧洲国家，却在工业发展方面成绩斐然。

一个富裕的国家必须既有消费能力，又有储蓄能力。储蓄往往被定义为延迟的消费，但储蓄水平取决于投资能力，也就是说，取决于在消费被推迟到的那个未来日期，这个国家所具有的生产消费品的能力，储蓄取决于在提出存款时有无商品可买。对于个人而言，这并不困难，因为总是有很多东西可买。但对于一个储蓄水平很高的国家而言，获得真正的财富则是比较艰苦的工作，必须有长期的商品生产能力，而且还要确保生产者有利可

图。希腊神话中，有一位点石成金的人，名叫弥达斯（Midas），他可以把所有的东西都变成金子，但到最后却找不到食物了，这说明没有报酬的储蓄是不会带来任何成果的。

现在沙特阿拉伯的个别富裕者可以到别国大肆购买生产设备，也可以购买黄金、游艇、劳斯莱斯汽车、珠宝、艺术品和其他具有收藏价值的物品，政府也可以购买飞机、大炮和港口设备。但沙特阿拉伯如果想变成真正富裕的国家，就必须能够将短暂的石油财富转变成国内的资本货物，这样未来也能够获取收益。一个国家只有以一种有利可图的方式将物质资源与其他资源结合在一起，物质资源才能够变成持久的资产。

沙特阿拉伯的问题是，这种有益的结合很容易朽坏，难以持久和良好地运转。比如，该国不善于经营管理工厂，工业企业也很难搬迁，利润率往往偏小，而且未来有可能随着沙漠的扩大而不得不废弃。此外，随着世界形势的变化，资本很可能迅速消失，而且资本的价值取决于人们对于未来的预期。在一片政局动荡的土地上，人们很难会专心致志地开启一项事业或忠诚于一项事业，根本不愿意将自己的财富投入可能在长远的未来才能获得收益的事业上。如此一来，富裕阶层就会倾向于将石油财富储存到其他国家的银行，比如瑞士和美国华尔街的银行。

这与伊朗在1979年革命之前的情况非常相似。当时，伊朗人可以买任何东西，但不知何故，一到这个国家，他们买的东西似乎都没有了用武之地。储蓄和投资在大漠的烈日之下熔化成了非自愿的消费。奔驰汽车在伊朗的售价比其他国家的售价高得多，但是没有公路或地方可供行驶，汽车也就没有什么价值了，甚至还比不上加利福尼亚州的帕萨迪纳市的一辆福特平托汽车。工厂和办公大楼高耸在沙漠之上，伊朗为此付出了巨大的建设成本，但是这个国家缺乏可用的电话、高效的秘书、高素质的劳动力和有事业心的管理者，以至很多建筑物无法得到有效利用，也没有像样的工业。这类石油资源丰富的国家高薪聘请了很多顾问，但他们对未来缺乏信心，口袋里时刻装着机票，一旦有事，随时准备逃到其他国家，他们的收入远远超过了他们的投入。

中东的一些石油大亨往往会把自己的财富储存在其他国家，一旦发生政治上的紧急事件或者石油资源枯竭，他们可以随时开溜。他们这样做，从个人角度来讲或许是正确的。他们的确非常富有，而他们的国家——沙特阿拉伯及类似的国家——其实算不上真正富有。这些国家与其他国家不会出现实质性的区别，而且它们的公民可能只是生活在金钱造成的幻象之中。

像这样的问题并不是中东国家独有的。委内瑞拉财政部门的一位高官在描述自己国家面临的困境时曾经指出：“在很多国家，富裕是其人民艰苦努力和工作之后的结果，这样得来的财富才可以得到很好的管理。财富的创

造和管理是一个过程，而我们却从来没有经历过这一过程就直接从土地里面攫取了大量财富，我们没有做任何事业就得到了财富。”[注]由此来看，一方面，我们看到沙特阿拉伯之类的国家只需要通过开采本国土地之下储藏的石油就可以获得巨额财富；而另一方面，一些自然资源较为贫乏的国家和地区，比如英国、日本、中国香港和中国台湾，在几十年间，通过发展实体经济获得了财富，一直都在艰苦创业。那么，在这两种财富里面，到底哪一种才是真正的财富呢？这个问题很重要，因为英国忽然之间也在北海地区发现了大量的石油储备，并且有可能滥用这种资产，从而有可能导致英国出现中东产油国那样的问题，比如，工人的劳动生产率下降和管理人员的松懈。如同核弹一样，石油资源如果利用不当，也可能毁灭一个国家的真正财富，这种真正的财富就是人民的斗志和创造力，留下来的只是无法在未来带来真正资产的经济结构。在这种经济结构下，官僚机构的影响日益严重，而且规模逐渐扩大，官僚们接受的只是关于如何重新分配财富的无聊培训。

在美国，情况也是如此。富有者的作用和财富的性质对很多来说都是难以参透的，很多人认为资本家和石油大王都是靠剥削他人而致富的，比如，洛克菲勒、福特、梅隆、肯尼迪及杜邦家族。激进的作家思考着美国是不是将要像弥达斯一样走到绝境。同沙特阿拉伯和英国一样，美国人也往往把货币和财富混淆在一起，认为财富就是像印度国王或阿拉伯国王那样拥有无穷无尽的宝藏，拥有大批服侍自己的仆人。美国当前的经济结构属于真正的财富，但是美国人对财富存在着敌视和嫉妒情绪，而且不理解财富发挥的作用，人们对于发明家、运动员等贡献较为明显的富人阶层表示钦佩和羡慕，却对那些看似傲慢的财富继承人或幸运儿表示厌恶。

美国人把资本主义进行了人格化的呈现，有些人被刻画成了英雄，而有些人则被刻画成了魔鬼。美国既有先进的制度和企业家精神，也有一些致命的弱点。人们如何看待富裕阶层？富裕阶层又如何看待自己？他们持有的仅仅是短暂的财富，还是长久的资产？这一点是衡量资本主义经济是否健康的一个关键标准。

资本主义制度主要是人类智力活动的总和，人类的思想与情感都包含在里面。正如欧文·克里斯托尔所认为的那样，“经济”这个词容易引发误解，会导致人们误以为国民生产总值、资本形成、就业及其他流行的经济概念具备自己的生命力，但事实上这一系列概念都是源于企业家的思想和实践。经济学这门学科如果要具备预见未来的能力，那么它首先必须能够解释企业家的动机和心理。

即便根据一个国家拥有的物质资本和自然资源，也很难判断它真实的经济状况。从空中往下看，美国新泽西州的工业企业看起来非常类似于伊朗的

工业企业，社会主义制度下的国营工厂和资本主义制度下的私营工厂也没有多大区别，社会主义制度和资本主义制度之下的工人和管理人员也没有什么两样。从表面上来看，我们或许可以推导出趋同理论，也就是说，随着时间的推移，这两种制度的差异可能会逐渐缩小。但是，尽管一些西方国家近年来的生产率增速有所下降，社会主义和资本主义在为民众提供食品、住房和更高生活水平方面，以及在工业和技术未来发展动力方面，却无法趋同。在这些重要的方面，这两种制度的差距反而越来越大。我们可以简单地比较一下“铁幕”两边的情况，就一目了然了。仅仅美国这一个国家就生产出了全世界出口食品的40%，而部分社会主义国家依然在依靠西方国家提供食品和先进技术。这两边的差距并不是来自自然资源或者工业企业，而是来自主观方面的思想和态度。

然而，由于资本主义经济的发展主要依靠人类智力和心理，因此，只有在一个稳定的环境下，资本主义才可以发挥出更大的创造力。在一个自由的经济体中，思想可以自发地形成，而这种思想能够改变事实，塑造事物。黄金等能够扮演资金蓄水池角色的物品的价值变动与生产资料的价值变动在方向上是相反的。人们对未来承担了多少义务与一个经济体的兴衰具有密切的关系。投资者的看法随着自己对未来的期望而改变。人们的观念可以使一个核电站或者钢铁厂变得无用武之地，可以把半导体工厂迁到新加坡和韩国，可以把最奢侈和最科学的推销方案结合起来，可以通过疯狂的投机将荒凉之地变为富饶之地，但也可以通过一个谣言让这一切消失得无迹可寻。

财富存在于资源之中，但并非所有资源都算得上是真正的财富。人类的观念影响了市场发出的信息，从而进一步影响了这些资源的价格。我们在新时代用新眼光来看的话，有些资源就会变得有利可图，而那些曾经给人类带来收益的企业和矿产，此刻却显得倍加暗淡，未来甚至有可能出现亏损。

人力资本即使非常雄厚，也有可能在不断蔓延的恐惧情绪下迅速消失得无影无踪。瑞士著名精神分析专家卡尔·荣格（Carl Jung）曾经说过，人类社会虽然能够抵御疾病的传染，却抵御不住思想的传播。我们的法律、医药、工厂和财产对于心理的传播其实是没有任何抵抗力的。经济增长取决于人们对于未来的期待，企业家投资的多寡取决于他们自身的进取精神。因此，人类的劳动就会像人类思想那样变得难以琢磨。

对于一个经济体而言，劳动者的思想和精神面貌的重要性要远远超过资本和劳动合同的重要性。很多对经济增长至关重要的因素都体现在劳动合同之外，如果仅仅要求劳动者简单刻板地严格遵守劳动合同载明的规则，依然有可能导致工业发展停滞、机场瘫痪和交通堵塞。在一个自由的企业中，劳动的质量和投资的数量均取决于劳动者和资本家的动物精神，也就

是积极进取的精神。因为工人和投资者在劳动合同规定以外的付出完全取决于自己的思想，这其实也是一种珍贵的投资。劳动者提供额外劳动的目标是希望未来能够晋升和加薪，但这取决于公司的发展前景，因此存在高度的不确定性。

劳动是财富的源泉，甚至是天才的源泉。然而，如果辛勤劳动的工人没有远大的目标，那么，他很可能会把自己的收入挥霍一空。比如，很多歌星与球星的财产一度多达数百万美元，但最后他们却债台高筑，反倒是那些一开始非常贫穷的家庭可以储蓄一些资金，做一些有利可图的生意。自古以来人们都倡导节约，这是很正确的，因为储蓄不仅可以为我们以后的投资积累资金，而且还表明我们对于致富有自己的想法。如果单纯依靠银行贷款，一个企业很难成功。很多小企业也几乎无法获得银行贷款，它们都是依靠勤劳的双手发展起来的。

比如，很多年之前，马萨诸塞州的利伊镇（Lee Town）迎来了一家黎巴嫩的移民。他们手中的美元很少，会讲的英语更是少得可怜。他们拿着极少的美元到小镇郊区的路边买了一间其他人都不愿意买的铺子，开了一家蔬菜商店。这个家庭的男主人每天早上5点钟起床，驾驶一辆破旧的卡车，到100英里外的康涅狄格河河谷地带的农场以尽可能低的价格购买质量很好的蔬菜，然后在当天上午销售出去，利用不同市场之间的价格差异获得利润。实际上，他的所作所为是企业家精神的典型体现。他们的劳动和智慧带来的报酬就是他们的储蓄，也是未来投资的源泉。这个家庭的6个孩子都在店铺里帮忙，积累了原始的资本。他们家的商店营业时间很长，逐渐积累了一批稳定的客源。几年之后，夏天的时候，人们不得不在人群中拥挤着去那里买新上市的上等芦笋或新鲜盆栽。这里一年到头出售花卉和圣诞树，汽油和服装，枫树蜜和黑莓酱，苹果汁和糖果，葡萄酒和烈酒。这家商店同附近的几家超市、无数的加油站和各种商店进行竞争。所有这些超市和商店的地理位置都比较好，但在税收很重和经济萧条的马萨诸塞州，它们都在痛苦地挣扎着。

由于这个家庭拥有6个孩子，如果按人均收入来算，这个家庭长期被视为贫困家庭，而这6个孩子的辛勤劳动及店主的企业家精神却是这个商店成功的秘诀所在。这些因素都是统计图表体现不出来的。这个店主就是迈克尔·扎比安（Michael Zabian）先生。他后来买下了镇上最大的办公大楼，共有三层，所用的大理石与美国国会大厦所用的大理石一样。他还在街道上开了一家男士服装店，并在蔬菜商店的原址建了一座小型购物中心。

他在短短10年间取得了非凡的成就。取得类似成就的不止他一个人，还有另外两个黎巴嫩移民在一个名叫伯克希尔（Berkshires）的地方开了两家相互竞争的商店。在美国多个城市中，其他族裔的移民都在商业领域取得了类似的成就，比如迈阿密的古巴裔、普罗维登斯和纽瓦克的葡萄牙裔、

西雅图的菲律宾裔、华盛顿特区和纽约的韩国裔及洛杉矶的越南裔。这些移民几乎没有得到过银行和政府的资助，也没有得到过经济学家的帮助。

很多具有企业家精神的人开创的企业虽然规模小，却能实现迅速的发展，并在国民经济中扮演重要角色，比如，来自马萨诸塞州格兰岱尔镇的惠特莫尔·凯利（Whitemore Kelley）创立的伯克希尔纸品公司（Berkshire Paper Company）就属于这样的企业。该企业是大巴灵顿地区一家便笺纸制造商。在胡萨托尼克河流域，有很多类似的造纸厂。伯克希尔纸品公司也是历经磨难之后才实现赢利。到1980年，这家造纸厂已经开始给美国一些增速非常快的大公司供应原材料。凯利本人没有任何祖传的家产，也没有得到过任何外界的援助。

最初，伯克希尔纸品公司的资本主要是其他工厂废弃的材料。如同很多冶炼铜和钢铁的公司最初都是依靠成堆的矿渣一样，这家造纸厂最初依靠的是其他造纸厂认为没有任何价值而拒绝接受的废弃纸张、机器和厂区。事实上，这家造纸厂在创立和发展过程中所利用的资本和资源都是在国民经济账目上没有任何价值的东西。如今，这家公司早已开始进军半导体工业，并且在三个尖端产品上占据了垄断地位。从造纸起家到生产半导体产品，该公司的发展历程表明，我们在经济统计中采用的经济价值和国家财富的衡量指标并不能囊括所有影响经济发展的关键因素。

凯利在读大二的时候经常去一个名叫克拉克–艾肯（Clark Aiken）的小镇看望他的继父，他的继父在马萨诸塞州的利伊镇经营着一家专门生产造纸机器的工厂。凯利在厂区里看到随地堆着很多废纸，就问继父这些废纸是做什么用的。继父说那些只是试验机器之后的废品，要装上卡车运到利伊镇的垃圾处理站。听到这些，凯利便问继父能不能把这些纸张给他。

他拿了少量的废纸到皮茨菲尔德的一家办公用品店，请教店主这样的纸怎么才能利用起来。老板告诉他这样的纸可以用来制作便笺纸。于是，经过长时间的反复试验和纠错，并且伪装成一个学生去便笺纸制造厂取经，他终于想出了如何利用废纸制造便笺纸。在继父的帮助下，他购买了一台破旧的剪纸机。但这个剪纸机有毛病，不能立即投入使用，他又煞费苦心地把它修理好。然后，他又发明了一种使用胶水的新方法，即用滚筒代替之前的刷子。他还到美国东北部的很多地区开拓市场。最终，他的便笺纸制造厂逐渐兴旺起来。虽然他在越南战争期间被派到东南亚服役，但他的工厂在继父的帮助下还是存活了下来。

对于企业家而言，受挫可能会催生革新，并且更上一层楼，取得新的业绩。

凯利想把自己的市场拓展到波士顿，于是联系上了一家大型文具用品公司

的采购员洽谈业务。这个采购员说自己怀疑凯利是否有能力击败竞争对手。凯利对此很纳闷，毕竟一磅原材料成本就要14美分，而他的售价只有18美分，难道谁的价格能够更低吗？于是，他便决定前往竞争对手那里去查看一番。这个对手是一个意大利裔移民经营的家庭工厂，位于马萨诸塞州萨默维尔的一个旧仓库里。凯利看到那家工厂的设备虽然同样陈旧，但比自己的工厂组织得更为精巧。他不得不承认这个工厂主是“最棒的”。凯利后来说：“他的确打败了我。我当时就决定退出便笺纸制造业务。”他决定从这家工厂采购便笺纸，然后利用自己的营销技能去从事销售业务。他还购置了印刷机械，在便笺纸上面印上一些线条或图案，以此提高纸张的附加值。

后来，伯克希尔地区一家大型造纸公司施伟策（Schweitzer）请求凯利为其制造标准拍纸薄（尺寸为22×36厘米）。再后来，凯利又取得了一项重大突破，他能够裁出茶叶滤纸，而施伟策公司无法做到这一点。虽然他自己的切纸机比较粗糙，但他却担保自己能够加工茶叶滤纸。他拿出一堆单薄的纸张，花了几天几夜去研究。用了1/4的纸张之后，他的机器却塞住了，几张纸紧紧地压在了一起，而这时他发现，这种厚度的纸张正好方便切割。这一意外事件使得凯利名声大振，在困难重重、专业化程度较高的造纸业务上，他有了一定的名气，那个地区的大型造纸公司纷纷开始将最困难的业务问题委托给他解决。

得益于这些新的业务，规模较小的伯克希尔造纸公司在三种重要的产品上取得了垄断地位。第一种是为雅芳（Avon）、露华浓（Revlon）等化妆品公司生产女性指甲贴纸（这是一种长纤维纸，指甲涂油之后可以贴在上面）。第二种产品是为玫琳凯（Mary Kay）和邦纳贝乐（Bonne Belle）等公司生产面部吸油纸（一种只要贴在脸上，不用反复摩擦就可以去掉污渍和化妆品的薄纸）。第三种，也是最重要的一种，就是生产用于微型计算机和其他半导体装置的纸张。这种纸是用来包裹硅晶片的。为了让硅晶片里面的电子不发生位移，包装纸不能采用棉绒材质，以免起毛，而且要确保纸张里面没有任何杂质和其他小问题。凯利不得不研究大量的半导体电子学材料，研究“微米”（千分之一毫米）和“埃”（一亿分之一厘米）之类的概念。凯利现在能够为很多有名的半导体公司生产这种纸张。他的客户包括英特尔和摩托罗拉。他还在继续研究如何进一步完善。

凯利的创业经历表明，对于美国经济而言，最重要的资本其实是人的信心和想象力，与其说财富是金钱的产物，倒不如说它是人类思维的产物。

官方并没有把上述财富源泉纳入其衡量范围。海尔布伦纳和瑟罗曾经宣称，在1969年，25%的美国家庭的净资产为零，但如今这些家庭里面，1/3的家庭拥有汽车，90%的家庭拥有电视机。他们拥有的汽车总量价值超过50亿美元，拥有的洗衣机、电视机等耐用消费品的价值超过160亿美

元，拥有的房产价值超过110亿美元。此外，他们还拥有医保、社保、住房、教育及其他方面的政府津贴。注 他们掌握了价值几十亿美元的人力资本，其中有因年老而无法工作的，也有年轻而不负责任的（这些贫苦家庭多数是由单身汉或被遗弃的母亲及其子女构成）。他们的净资产是零，因为他们的债务超过了可以计算的价值。然而，在1969年还是贫困人口的这些人中，约有80%在两年内都摆脱了贫穷，只是在统计上被其他人替代了，如过于年轻的、过于年老的、太不注意节约的，以及为孩子所累而在账目上无法维持收支平衡的人。注

现在，如果在政府的会计条目中把福利开支、转移支付等项目删去，或许也是合适的，因为这些权利对人的价值造成的破坏与其创造的价值大致相等。然而，政府的统计漏掉了那笔最有价值的资产，就是人类的企业家精神。比如，政府的统计把从黎巴嫩移民到美国的那些文盲家庭的人力资本投入视为没有任何净值的投入。

很多没有任何财富的家庭，为美国建设做出了重要贡献。根据政府的统计，自从第二次世界大战结束以来，很多净资产为零的家庭走上了创业之路，他们或许没有得到重视，但获得的净值却高达5000亿美元左右（这是美国所有最大公司总净值的6倍）。注 很多人认为财富与贫困之间的差距是无法弥补的，其实这句话是错误的。看看伯克希尔纸品公司的发展历程及迈克尔·扎比安的致富经历，他们已经令很多来自富裕家庭的人望尘莫及了。

有些人宣称富裕阶层与贫困阶层之间没有流动性，而他们自己提供的统计数据却无法佐证他们的观点。比如，瑟罗曾经发布了一个统计列表，该表指出，1962年的百万富翁的主要财产来源是继承财产。他说："在这些家庭中，57%的家庭继承了很大部分的财产，66%的家庭继承了一部分财产。"注 后来，他又指出，在《财富》杂志列出的超级富豪里面，75%的人继承过大量遗产。但是，瑟罗提到的75%这个数字与别人的估计存在矛盾之处，并与许多这样的数字一样，可能因把妇女（几乎总是继承人）包括在了总数里面，而歪曲了有关的百分比。到1978年，在男性超级富翁里面，大约只有1/3的人继承了大量财产。注 瑟罗的其他数据和联邦储备银行的统计人员的数据相差不大。这些数据反映的情况和他所要表达的观点是不尽一致的。

在瑟罗统计的第二层次的高净值人士（以1979年的美元价值来计算，平均每人拥有近200万美元的净值）里面，71%的人说他们没有继承过任何遗产，而只有14%的人说自己继承了大量遗产。在最高级别的亿万富豪中，31%的人说没有继承过任何财产，9%的人说自己只继承过少量的财产。

注此外，其他人的研究报告指出，在1969年，拥有6万美元以上财产的家庭里面，有85%的家庭是从1953年起才开始积累财富的。注美国富人的命运往往是在两代人的时间里快速上升或下降，新闻里经常能看到这种情况，只有少数几个家族的情况例外。

很多研究复利的专家在谈到财产分配时，往往认为富裕的人必然会越来越富有，直到他们拥有一切为止，但既然如此，为什么出现上述现象呢？为什么这些富裕人群无法完整地把自己的财富传给下一代呢？其实，在财富传承过程中存在很多不确定因素，继承人的去世和遗产税的存在会导致很大一部分资产被分散开来。比如大富翁霍华德·休斯没有留下任何继承人。很多寡妇往往在丈夫去世12年之后离世，而她们中间的很多人在离世之前往往带着丈夫的遗产游历欧洲各国，甚至有些人与欧洲那些潦倒的公爵之类的人结婚。在富人的葬礼上，往往有很多觊觎他们财产的人。

一旦富人将没有捐给慈善事业的财产传承给下一代，那么他们的子女往往倾向于挥霍无度。对于这些人而言，资本收益率就无从谈起了。即便他们的子女对储蓄比较感兴趣，也很难确保这些资产能够实现令人满意的收益率。因此，遗产往往会侵蚀企业家精神，而只有这种精神才能让财产无限期传承下去。要知道，消费比投资容易太多了。

此外，近年来，通货膨胀和税收对富人的财产起到了很大的稀释作用，成了富人无法更富的重要因素。这两种力量严重损害了富人的财产和收益率。通货膨胀率每提高2%，富人的财产就会被侵蚀掉10%左右。甚至像梅隆、洛克菲勒和弗里克这些家族，尽管依旧富有，也一直在衰落之中。它们把财产分散到许多子孙后代手里，有的财产在有价证券暴跌或国内外公司的倒闭中消失，有的把财产作为基金封存着，以及出售或捐给非营利机构，甚至把大部分土地和个人财产赠送给政府。洛克菲勒家族甚至把位于波坎蒂科山的祖传产业——历史悠久的韦斯切斯特领地也捐赠给了美国国家历史文物保护信托组织。兄弟中死去三个，还有两个，这两个兄弟及其子女既没有志向，也没有资金来维持那象征着家族权力的庄园。

未来，这些富裕家族的后代虽然依旧能够过上优越的生活，但绝对不会盘踞在资本主义经济体系的巅峰，也不会在数万亿美元的经济体中占据很大比重。可以肯定地说，在美国，这些富人的后代比先人更加富裕的可能性很小，反倒是那些来自低收入家庭的人有可能后来居上，取代他们。很多人担心会出现富豪统治集团，其实这种担心是没有依据的。

正如前面所讲的那样，资本主义体系的本质是人类智力活动的总和，因此，所有富人都难以逃避智力对于财富的影响。财富是由人类的思想支配的，财富又来自物质，如果资产能够被讨价还价，那么它必须有能够在未

来带来持续收入的预期。这种预期可能变化得非常快，就像人类思想的变化速度一样，但物质却是非常稳定的，变化速度很慢。美术馆、美国农村的铁路网、制造出20世纪60年代的大型计算机或去年最好的计算机的工厂、储藏计算机的仓库、一度繁忙的运河、廉价出售畅销书的书报亭、深陷困境的橡胶树市场、马萨诸塞州的大型纺织厂和宾夕法尼亚州的钢铁厂、新英格兰的废弃的水轮和农场、成堆的糖精及生产糖精的工厂、大型印刷机、排版机和机床等等，这些形形色色的物资的规模十分庞大，而且可以使用很久，但它们的价值终有消失的那一天。当现实或潮流发生变化，即便那些壮观无比的生产机器也必须被低价转卖，用于次要的用途。

随着时间的流逝，随着五花八门的新闻纷至沓来，生产机器的估价和企业家的盈亏不断变化，这种变化对世界财富的分配和再分配的影响速度之快和程度之深远远超过了任何国家计划。瑟罗在20世纪70年代根据自己计算资本回报率的方法宣称资本回报率的分布模式是不会改变的，但他实际上忽略了很多因素，比如股票价值暴跌、上万亿美元的楼市、小企业的大规模盈利和亏损、货币大幅贬值、债券价格暴跌、黄金和艺术品价格上涨等等，而只要阿拉伯人稍微动一下手腕，就会对这些因素产生巨大的影响，进而导致经济增速分布模式发生变化。

1946—1975年，美国公民从自己拥有的所有财富中获取的未经通货膨胀调整的资本收益（无论是否通过销售方式实现）总共是2.664万亿美元。在这令人难以置信的收益中，究竟哪些才算得上是真正的财富呢？其实人们对于财富的定义，每年都会发生很大的变化，真正的财富所占的比重也会变化。1973—1974年，仅仅股票这一个投资市场就跌去了2/3万亿美元，这相当于在之前30年内经通货膨胀调整之前的全部收益的1/4。注 这30年结束之际，如果考虑到通货膨胀因素，那么市场给美国普通家庭的总收益跌到了税前的260亿美元，也就是说，每年将近减少10亿美元，而在扣完税之后，甚至出现了亏损。注

很久以前，具有试验精神的资本主义还没有诞生的时候，人类社会的财富主要体现在土地及其他固定资产中，是很难转让的，因此，要描述当时社会的财产分布情况，一张图表就足够了。（当前社会主义国家的绝大部分资产依然隶属于党政机关，也是很难转让的。）然而，在现代资本主义制度下，人类在定义财富时陷入了两难境地。一方面，财富的体现渠道更加专业、复杂和稳定；另一方面，人类知识的变化却更加迅速和难以预料，从而对人类财富产生了极为重要的影响。对于任何想要储蓄资本的人而言，资本一方面看起来更加稳固，但同时又存在很大的不确定性，或许很快就会崩溃，就像看似牢固却被轻易攻破的马奇诺防线一般。

在一个震荡不断、阴影重重的世界，唯一稳固的资产就是受过良好训练的

心智。物质终将消逝，而人类的心智和意志却能在迟疑不定的人群中发出璀璨的光芒，让你高瞻远瞩，快人一步地转化为具体的资产（比如硅晶片），并在竞争加剧之前巩固垄断地位。最出色、最引人注目、最有创意和最灵活的心智才是持续时间最久的黄金。在被后人超越之前（长江后浪推前浪，他们必然会被超越的），他们会在一定时期内保持赢家的地位，而这种地位是实至名归的。想象力和数学的成果一旦变成具体的物质（也就是作为资本要素投入到生产过程中），各种不确定因素会使其陷入困境。这是美国大多数财富在两代人之内就能被挥霍一空的原因之一，也说明了为什么特别富裕的人群里面很少有人能够长期获得平均水平的资本收益率。即便偶尔有人通过银行借贷获得了大量的流动资金，他们也不愿意为了追求更高却更不稳定的收益而将这些资金作为资本投资出去。

总的来讲，一种资产的流动性越强，就越类似于货币，因此导致其快速增值的可能性越小，而且其价值受到货币供应量变动的影响也就越大。近几十年来，由于通货膨胀和税收，储蓄账户一直在蒙受亏损。相反，一种资产的流动性越弱，价值快速增加或降低的可能性就越大。流动性最低而赢利前景最大的资产就是创办一家企业。如果企业上市，那么企业主赢得的账面财富就会超出他的预料，但每6个月只能出售1.5%的股份（除非他们能够找到一个愿意打包买下整个企业的人）。1970年，纽约街头随处可见账面资产超过100万美元的富翁们，但他们也是债台高筑的，一旦股价暴跌，他们很快就会发现自己面临着破产。

从某种意义上来讲，富人就像拿房子作为赌注的赌徒。根据概率论，这个赌徒能够继续持有或者扩大个人财富的概率取决于他的财富规模和对手的财富规模之间的关系。如果对手的财产是他的10倍，而且赌局进行了900次以上，那么他输光的可能性是90%。如果对手的财产是他的100倍，他在50局以内输光的可能性是99%。注

在一个自由经济体之内，其他经济参与者的财富总量，即整个经济体的财富就相当于这幢房子。如果企业的经营是自由和纯粹凭借运气的，是一个类似于赌博之类的零和游戏（在这种游戏中，一人获胜必然导致他人损失），那么可以肯定的是，企业肯定很快就会毁灭。不过，在现实的企业经营过程中，运气并不是全部，企业家保全自己资产的可能性比赌徒大得多。但随着时间的推移，那些富有的家族必然会面临一系列意外事件，这些事件有可能会导致他们的财富迅速缩水。随着财富在不同的人手中来回转换，概率论对于财富增减的影响就会加强，而管理人员的作用则会趋于弱化。总而言之，大规模财富的变动肯定会更多地受到前文提到的概率论和熵定律的影响，而不是受到复利的影响。

这个过程是资本主义的“发酵作用”和创造力的秘诀所在。在资本主义制度

下，随着新观念的力量逐渐加强并居于顶端，旧的财富会逐渐枯竭。这个制度面临的主要威胁是累进税率，因为税率增幅非常猛，这就导致富人获取的新财富越多，缴纳的税就越多，从而打击了富人投资的积极性，导致他们不愿意用自己的钱去冒险投资。他们将自己的财富从生产用途中撤了出来，转而开始投资黄金或其他具有收藏价值的物品，或者给自己的财富找到一个安全的避风港（这类避风港往往是纯粹为了避税而设立的企业，基本上没有什么经济价值）。尽管依旧有可能蒙受资金上的损失，富人却不再为经济做贡献了。精英阶层的上下流动速度就会放缓，经济体系的活力就会降低。注

这是资本主义在通货膨胀时期面临的最大威胁。当富人消费更多、投资更少的时候，社会对于他们的厌恶就会加剧，而那些蛊惑人心的政客就会借助更高的税率去惩罚富人。富人发现花钱比挣钱更轻松，而且更容易讨政府欢心，就会产生一种到国外四处旅行和花钱的冲动。增税与资本外逃一旦形成恶性循环，问题就会更加严重。我们对于这种现象并不陌生，在很多发展中国家及很多欧美国家都能看到这种现象。在这种情况下，一个国家所谓的财富并不是真正的财富，无非是货币而已，它们的公民在不断地消费，消耗着未来可以用于投资的资本，同时也消耗着未来真正的财富源泉。

在打压富人的时候，税务机构将“非劳动收入”这个概念运用到了极致。这是指劳动收入以外的通过其他途径获得的各种收入，主要包括财产性收入。但要知道，富人赖以获取收入的财产是之前通过劳动获取的，而且交了很重的税，然后被储蓄起来或者投资出去。在非劳动收入里面，遗产受到了格外的关注，因为遗产体现了转让过程的非民主性和权力的集中性。但遗产的继承有利于企业延长自己的经营时间（一旦没了遗产，富人更不愿意投资企业），并防止资本的毁灭。目前，美国的遗产税太高了，这是很明显的，遗产避税甚至形成了一个庞大的产业。但从政治上来讲，在普遍敌视富人的时代，对富人征收重税有利于提升政客对民众的吸引力，而且民众还普遍认为政府不应取消这种重税。

然而，在那些对美国经济起到刺激作用的资金里面，的确有一些是继承而来的财富，属于所谓的“非劳动收入”。彼得·斯普拉格（Peter Sprague）是迈克尔·扎比安的邻居，在扎比安移民到美国之前，斯普拉格继承了40万美元，这笔钱主要是通过出售斯普拉格电器公司的股票换来的。很多类似的遗产继承者都会在10年左右的时间内将这笔遗产挥霍殆尽。然而，斯普拉格却用自己继承的资金做了一些实事：他决定把这笔财富用于风险投资。这条投资之路很可能加快他失去财富的速度。对他更为不利的是，他最终做出的选择是用这笔钱专门收购那些因资金链断裂而面临破产的企业。

他收购的第一家企业是伊朗的一家养鸡场。这段经历让他学会了从事企业经营的一些关键准则，主要是一些从理论上学不到的经验。这个养鸡场采用的技术是曾经在拉美地区得到广泛试验的拉斯顿–普瑞纳技术，他希望以此开拓中东地区发展迅速的家禽肉类市场。他遭遇的第一个意外事件是一场大雪，地面积了两三英尺深的雪。之前可没人告诉他伊朗会下雪，结果这场雪毁掉了拉斯顿–普瑞纳技术的大部分设备。他遭遇的第二个意外事件是采购鸡饲料时被人骗了，饲料里面掺了沙子。类似挫折持续了7年之久。之后，他的养鸡经验越来越丰富，开始在伊朗扭亏为盈：他栽种了100万棵树，而肥料就是鸡粪；他利用废弃的冰库培育蘑菇；最后他还拥有了伊朗最大的冷藏设备。在20世纪70年代的大部分时间里面，这个公司都处于赢利状态。

1964年，也就是在伊朗开展业务3年之后，斯普拉格再接再厉，瞄上了一家垂死挣扎的电子产品制造企业，名为“国家半导体公司”。经过一周的深思熟虑，他收购了该公司的大部分股票，成为该公司董事长。后来，在全球性的半导体技术革命浪潮中，该公司走在了世界前列，成了美国增速最快的企业之一，雇员人数从被收购时的300人增加到了1980年的3.4万人。

还是在20世纪60年代中期，斯普拉格收购了其他几家企业，包括现在名气较大的能源资源公司（Energy Resources），并把设计研究公司（Design Research）从倒闭的边缘救了回来。1969年，他为奥顿计算公司（Auton Computing Company）的建立做出了贡献，该公司可以为核电厂和其他类型的电厂分析管道系统承受的压力，目前这个业务仍然做得风生水起。1970年，斯普拉格做了一件令人印象深刻的事情，既机智，又充满创意，但最后没有成功。这件事就是以共和党人身份竞选纽约市的众议员。当时，这个席位的占有者是郭德华（Ed Koch）。

竞选失利之后，他继续拯救濒于破产的企业。作为一位跑车发烧友，他曾在1974年年中的时候对一些朋友透露打算振兴阿斯顿·马丁公司。当时，该公司已经停产6个月了。1975年初，他去了一趟英国，初步打算调查一下这件事情的可行性，结果却被记者和摄像机包围了起来。他上了英国报纸的头条，标题赫然写道：“美国神秘金融家欲救阿斯顿·马丁。”事实表明，他最后的确做到了这一点。

部分英国政府机构也在做着与斯普拉格的收购活动类似的事，其中一个机构就是安东尼·韦奇伍德·本（Anthony Wedgewood Benn）领导的英国国家企业委员会（National Enterprise Board）[注]。该委员会斥资80亿美元，为多家英国企业提供融资，希望以此拯救它们。在斯普拉格到达英国之前，这个委员会一度坚定地拒绝投资阿斯顿·马丁公司，不屑一顾地认为这个脆弱的公司已经没有任何存活的希望了。该委员会资助的那一堆企业

大多数都继续亏钱，有些甚至破产倒闭。然而，斯普拉格资助了阿斯顿·马丁之后，该公司非但没有破产，反而扭亏为盈了。为了将美国汽车制造商约翰–德洛雷安（John DeLorean）的豪华轿车项目吸引到北爱尔兰，该委员会曾经斥资1.04亿美元（斯普拉格为阿斯顿·马丁公司注资规模的50倍）。此外，该委员会还曾经斥资4780万美元创办了一家国营的半导体制造企业，名为Inmos，但该公司从来没有给英国政府挣过钱，最后在撒切尔夫人执政期间被低价卖掉了。作为一位有精力、有决心、有魅力的企业家，斯普拉格利用自己继承的40万美元的遗产拯救了多家企业，不仅自己发了一笔小财，而且为整个美国经济做出了贡献，英国的那个委员会无论用多少钱恐怕都无法取得他这样的成就。要知道，一个政府机构哪怕只在异地设立一个办公室，往往都需要耗费40万美元。

然而，有很多财富继承者的形象有时候令人感觉非常不好，比如一些矮胖的继承者一夜暴富之后去吸食大麻，一些年轻的夫妻积累财富之后做出了各种令人大跌眼镜的事情，被媒体广泛报道后成为人们揶揄的对象。因此，可以说人们很容易忘记，在一个资本主义经济体之内，富人的关键角色并不是取悦于比他们穷的人，而是将自己的财富投资出去，也就是为经济体提供流通顺畅、不受官僚制约的资金。广大的富人阶层事实上扮演着这个角色，只有一小部分资金被消费掉了，大部分资金都投到了生产活动和设备上，并雇用劳动者，为消费者供给产品。富人依然是一个经济体内部可自由投资的资金的主要来源。

政府渠道的大部分支出在促进经济增长方面都是低效或无效的。除了这一渠道，可供投资的资金来源就是企业家了。企业家的投资可以避开凯恩斯所说的复合风险陷阱，因为企业家的很多资本是从银行贷出来的，一旦某一项投资失败，那么银行将同企业家一样失去大部分的投资。只有企业家获得了大量收益，才能使银行不会白白承担这些风险。在资本主义经济体系内，拥有大笔可用于投资的现金的人往往都是那些难以捉摸的怪人，他们才是经济变革的推动者，他们发起的那些有风险的投资最终为经济增长播下了种子，同时也可能让那些富有的资本家变得倾家荡产，这就像导致赌徒破产的铁律在商业领域发挥着作用一样。

资本家所做的那些具有试验性质的风险投资往往会产生非常有益的结果，即便最后以失败告终，导致资本家的私人财富靡费一空，也能够给公众提供经验和教训，增加公众的知识资本。这些风险投资尝试了新产品和新服务，为别人开辟了新的投资领域。别人或许可以在银行和其他公共机构的支持下继续投资这些领域。

正是这些可以自由支配的资本资助了我们的文化和经济体系内部那些最有创新性、最有特性的事物，资助了很多在商业和政治领域看起来没有任何启动希望的事业，资助了一些非同寻常的发明、艺术和私立学校，为人类

的未来预先建立了各种机构和制度。然而，那些过于注重数学工具的经济学家却认为这类开支是一种浪费或者鲁莽的投资，左派政客们认为这是富豪统治的表现。主张理性主义的改革派非常渴望将这种可以自由支配的投资从美国制度中排除出去，这样一来，他们就可以在政治上用所谓的“公共利益委员会”和绩效考核小组取而代之，在慈善事业方面用严格管制的、常规性的基金会取而代之，在文化方面用艺术或人文学科管理委员会及其附属组织取而代之（这些组织都与政府机构有着千丝万缕的联系）。

然而，最糟糕的建议就是不让富人成为风险资本的提供者，同时用制度化的方式去引导创新，去引导特殊眼光，去推动新技术和经济增长方面的试验性投资。像这种试图让创造性活动变得程序化和政治化的努力集中体现在美国能源部的分配风向标上，他们主要是通过点燃和煽动支持国会议员的新选民的情绪来决定新能源的发展前景。他们可能这个月决定用地热，下个月就变成支持太阳能和风能了，什么时尚、什么流行，就采用什么，这是个不断改变的过程。现在看来，似乎只有回到过去那种依靠煤炭的日子（人类在数百年间依赖这种有毒而且成本最高的能源，但这也是非常灰暗的时光），这帮人才肯善罢甘休。

只有个人才具有创造性。机构总是回避未经证实的或过时的想法，因此不能创造新的知识。只有富人才会冒着失去财富的风险从事风险投资，从而拯救经济。在依然欣欣向荣的1970年，美国百万富翁的总收入里面，大约90%来自独自创办企业、担任企业的合伙人和购买股票。独自创办企业和担任企业的合伙人带来的损失是收益的40%。1978年，25万名百万富翁依然通过这样的方式获取收入（只不过对于投资的热情没有之前的富翁那么大而已），将一半的财富投资到股票上，20%的财富投资到私营企业，只将14%的财富投资到政府债券和其他安全证券。注

富人在承担风险方面扮演的角色是其他任何人都无法相提并论的。资本主义制度优越性的实现依然依赖资本家。财富金字塔尖上的其他群体有时候也应该从无节制的消费狂热中抽出身来，长期关注其他富人群体所做的风险投资。这种风险投资是高尚的，因为自由经济下的很多投资者最后都以失败告终，在债务纠纷中苦苦挣扎。

人们不应该将美国的富人同沙特阿拉伯人或被困在黄金笼子里面的弥达斯相比较。美国富人持有的不仅仅是金钱，而且是财富，是资本。弥达斯点石成金却一无所有的神话仅仅适用于部分国家。在这些国家，政府可以肆无忌惮地开动印钞机，而国内生产力落后，除非人们到国外购买，否则几乎没有多少东西可买，一切财富都集中到便携的小玩意和黄金上面。但在资本主义制度下，资本家却能够将储蓄转变为投资，兴建工厂、办公楼、农场、实验室、管弦乐队和博物馆，创造商品、就业和艺术。可以说，在

持续不断地创造财富、推动进步的过程中为弱势群体创造机遇，是美国富人群体的职责。这个过程可以说是一场宏大的戏剧。

这场戏剧的实质不在于金钱和机器，也不在于财富的积累与分配，而在于思想和道德。在庞大的生产机器的外部和周围，存在着一种超越统计数据之外的情绪和观念，存在着一种关于未来的设想和展望。资本家令人们坚定地相信，在未知的未来世界中，财富是不可预期的，自由企业必然占据主导地位。

---

1. Quoted in Walter J. Levy, “Oil Policy and OPEC Development Prospects,”*Foreign Affairs* 57, no. 2 (Winter 1978–79), p. 300.

2. Stanley Lebergott, *The American Economy* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1976), p. 246 and passim.

3. Martin Rein and Lee Rainwater, “How Large Is the Welfare Class?” *Challenge* 20, no. 4 (September–October 1977), p. 22. Rein and Rainwater rely on the longitudinal data of the Panel Study of Income Dynamics conducted by the University of Michigan Survey Research Center.

4. Robert Eisner, “No Tax Relief for Capital Gains,” *Challenge* 21, no. 6(January–February 1979), p. 63.

5. Lester C. Thurow, *Generating Inequality* (New York: Basic Books, 1975),pp. 129 and 130.

6. Arthur M. Louis, “In Search of the Elusive Big Rich,” *Fortune* 99, no. 3,February 12, 1979, pp. 93 and 98 (Cf. *Fortune*, November 1957, May 1968, and September 1973). “Today’s Poor Millionaires,” *U.S. News &World Report*, vol. 85, no. 6, August 14, 1978, pp. 38–42.

   All such journalistic surveys permit only impressionistic estimates of the proportions partly dependent on inheritance. Many self-made rich men elude the surveys, while family wealth is more likely to attract attention over time. Recent fortunes in high-technology firms, for example, are almost entirely absent from the magazine lists. The striking fact is the apparent difficulty of finding the very rich. Studies of mobility below this exalted stratum, however, are increasingly sophisticated. Most show rising mobility in the United States. In particular see David L. Featherman and Robert M. Hauser, *Opportunity and Change* (New York:

Academic Press,1978).

7. Thurow, *Generating Inequality*, p. 129.

8. Lebergott, *The American Economy*, p. 174.

9. Eisner, "No Tax Relief," p. 63.

10. Martin Feldstein, testimony before the Joint Economic Committee, July 1978, published in *Challenge* 21, no. 4 (September–October 1978), pp.60–61.

11. Richard E. Wagner, *Inheritance and the State: Tax Principles for a Free and Prosperous Commonwealth* (Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1977), pp. 35–38. This excellent book elaborates on the "gambler's ruin" analogy.

12. Ibid. Wagner writes: "Whereas an individual might be willing to make an investment with a probability of success of only, say, 0.40 under proportional taxation, he might require a probability of success of 0.45 under progressive taxation. And the higher the rate of tax on winnings, the more favorable the odds must be before an entrepreneur will make the investment. And the more favorable the odds, the slower the expected disintegration of the entrepreneur's fortune. The use of progressive rates of tax to penalize those with high income and large wealth will tend to promote a conservatism that reduces the rate of personal mobility within the distributions of income and wealth. . . . By reducing the rate of mobility among the wealth positions, high rates of tax also reduce the ability of newcomers to enter the high wealth brackets."

13. 英国国家企业委员会是1975年由英国政府设立的机构，业务受工业部部长的管辖，目的是协助企业界向政府取得必要的融资，同时负责扩展并管理由政府投资的工商事业。——译者注

14. "Today's Poor Millionaires," p. 38. See also "America's Invisible Millionaires," *U.S. News* & *World Report*, vol. 88, no. 10, March 17, 1980,pp. 34–39.

第六章

贫困的本质

美国的上层人士生活在财富的世界里。长期以来，他们以一副面无表情、波澜不惊的模样倾听着来自穷人世界的一些不可思议的故事。海明威曾经说过，富人与我们的主要区别就是他们的钱多一些。虽然我们往往倾向于接受这个说法，但我们一直都在想当然地认为自己和穷人不是来自同一个部落，认为他们的文化和动机都具有异族色彩，认为只有通过值得信任的专家提供的渠道才能理解穷人的世界。

巧合的是，在美国，很多穷人都是黑人。黑人看起来与众不同，或许他们真的与众不同。关于黑人，产生了一系列似乎非常权威的说法。比如，黑人本质上就适合生活在母系氏族的社会；比如，很多人认为从遗传角度来看，黑人与爱尔兰人、犹太人和其他移民一样，智商普遍较低（可能是因为黑人的头部空间狭窄）；[注]再比如，有人说黑人明显存在暴力倾向，生活邋遢。然而，坚持自由主义精神的人认为，我们这样评判黑人犯了种族中心主义和文化帝国主义的错误。他们的观点似乎是在说暴力倾向、智商低和长期生活在没有父亲的单亲家庭是对于贫穷状况做出的合理反应，而我们可以从他们的贫穷中了解到很多原因。

然而，要形成这种态度，必须持有文化相对论（cultural relativism）的观点，而这种观点又具有明显的英雄主义色彩，因此不可能长久地存在下去，尤其是涉及政治领域的问题时更是如此。于是，对于黑人贫穷的原因，便出现了一些据说较为开明的说法，但其实也都比较牵强。奴隶制、歧视和压迫已经严重摧残了黑人的心灵，以致现在需要通过各种帮助和治疗方式去纠正他们。种族主义和失业依然给他们造成了极大的困境，需要通过公共就业计划和平权行动去帮助他们克服困难。由此，可以合理地推断，虽然黑人在遗传上或许并没有比其他人低等，但科学表明他们正是由于深受种族主义和贫穷的创伤，现在才处于如此弱势的地位。

在面对这个饱受创伤却又值得尊重的种族时，关于黑人的这些观点不仅给自由主义精神造成严重的挑战，而且会导致我们永久地相信，无论由于什么原因，黑人都不同于我们。这种态度对政府决策产生了不同程度的影响，有时候较为明显，而大部分时候都较为含蓄。

比如，很多人错误地认为，我们大多数人是为了赚钱而工作，并享受空闲的时间，而黑人尽管普遍做着较为繁重的工作，却没有空闲时间可以享

受。因为黑人过于迫切地渴望工作，于是他们告诉所有来访的学者，说他们愿意工作，尽管他们失业时的社会福利和实物补助大大超过了他们工作之后的薪酬，依然不会影响他们对于工作的渴望。甚至在实际税率超过百分之百的情况下，黑人还嚷嚷着想要参加工作。（之所以实际税率超过百分之百，是因为他们工作之后就会失去很多针对失业者的社会福利和实物补助。）

之前，很多种族脱贫的部分原因在于他们在语言上能够将本民族的语言置于次要地位，将英语置于主要地位，从而学好英语。当前的移民群体中，较为贫穷的人主要是来自讲西班牙语的地区，因为他们出于民族自尊心的考虑，认为自己主要应该接受用西班牙语提供的教育。

美国的中产阶级人士明显受到了离婚和分居的摧残：他们离职之后，收入暴跌，健康状况恶化，开始酗酒和有婚外情，而他们的孩子在学校表现也很差。但相对来讲，穷人及其孩子似乎不受家庭破裂的影响。人们往往倾向于将穷人收入水平较低的原因归结为他们受到了歧视，并且倾向于认为孩子的行为与缺乏父亲管教几乎没有关系。

大多数美国男性比妻子挣得多，很多男人不愿意离开妻子，也不愿意被妻子抛弃。在穷人家庭里面，虽然妻子从社会福利计划和平权计划中往往能够得到更多的收入，比自己的丈夫收入还高，但这对他们的家庭脱贫几乎没有任何影响，而且失业率和私生子所占比例一直居高不下。

在美国历史上，很多移民到美国的族裔都曾获得了成功。他们之所以能成功，最重要的一个原因就是他们在报酬非常低的工作中比其他阶层的人们付出了更多的努力。而且他们的族裔中有一小部分人具有企业家精神，扮演了企业家的角色，从而带领其他人摆脱了贫困。有一种观点认为，现在的穷人可以绕过这个非常辛苦的阶段，至于途径，或者通过接受教育以获得文凭，或者是曾经依靠福利生活的母亲接受专业训练，从而能够为政府部门工作。根据这个观点，现在的穷人与美国历史上存在的那些穷人完全不同，而且现在的穷人在动机和性格上与白人也存在截然相反的差异，我甚至可以用“新式的顽固”这个词来形容他们。

“自由种族主义”（liberal racism）这一概念或许会引起不必要的争议，因为自由主义者不是种族主义者，真正算得上种族主义者的美国人很少，没有什么影响力，而且这类人的数量还在不断减少。奉行自由主义的媒体才真正占据着主导地位，但这类媒体对种族问题往往反应很激烈，甚至因此受到了指责。比如，任何人只要跟美国的政治和经济精英阶层打过交道，都知道但凡一个黑人的能力没问题，这些精英人士就会迫不及待地任命他担任高级职位，以此表明自己不是种族主义者。很多名气较大的大学都非常热衷于招聘黑人博士担任教职人员，而且与具有类似文凭和经验的白人

教职人员相比，黑人每年的报酬要高出2000美元左右。[注]当黑人富兰克林·托马斯（Franklin Thomas）被任命为福特基金会主席时，几乎所有的美国报纸和杂志都为之欢呼不已，似乎这是美国在打破种族主义方面取得的一个重大胜利和令人震惊的突破。然而，事实上，他的当选并不是得益于人们对于黑人的眷顾，而是其实力的体现：他之前就曾经主动拒绝过在美国政府中担任重要职务，他曾经临时担任过惠特尼基金会的主席，曾经发表过与其前任麦克乔治·邦迪（McGeorge Bundy）一样无懈可击、符合潮流的观点，所以，福特基金会的董事们才会热情地选举他担任主席。

相似地，在美国政界，一次又一次的情况表明，只要黑人政治人物具有足够的智慧，当选的可能性就会大得多，在大城市更是如此。黑人政治人物即便由于自身原因在选举中失利，外界依然会找各种借口为其开脱。关于这一点，我们以珀西·萨顿（Percy Sutton）1976年在民主党市长初选中的失利为例。当时，他得到了不少票数，主要是因为他获得了黑人的一致拥护，但《纽约时报》和《纽约邮报》不支持他，大部分选民也没有选他，因为他的竞选活动搞得非常一般，没有给人留下深刻的印象，与种族主义没有任何关系。而上述两家报纸唯恐被人扣上种族主义的帽子，便煞费苦心地说他所在的那个城市当时还没有做好迎接一个黑人市长的准备。

美国的领导者们在对待涉及黑人的问题时往往回避真相，在黑人为什么较为贫穷的问题上更是如此。根据目前普遍流行的观点，黑人之所以收入偏低，是因为种族主义和种族歧视，然而，这种说法显然是虚伪的，令人反感，是对美国白人的诽谤，而且也欺骗了黑人，令黑人感到沮丧。这种说法不仅掩盖了真相，而且会导致很多黑人和白人私下里形成一种错误的观点，认为既然大环境如此不利于黑人发展，那么如果政府不出台规模庞大的救助计划，黑人就活不下去。然而，事实上，政府针对黑人的各种救助在很大程度上造就和延续了黑人的恶劣处境。由于自由主义者认为各种不利因素的顽固性是导致黑人贫穷的一个主要原因，因此，顺着这一思路，我们很可能在其他群体（比如广大女性和讲西班牙语的人群）的贫穷问题上得出更多荒谬的看法，并且对经济产生一种狂躁和忧郁的观点，从而夸大贫穷问题的严重性，认为政府只要出台救助措施就可以缓解贫穷问题。

要理解上述观点的荒谬，我们必须先明白一个事实，即尽管美国一派欣欣向荣，我们生活的这个世界还有很多很多的穷人，而现代化的交通运输工具使得越来越多怀有美国梦的穷人来到了美国。除非美国采取禁止移民的政策，否则，在未来几个世纪里，美国依然会存在贫困现象。但禁止移民的政策是不道德的，而且无异于经济上的自我毁灭。我们对于黑人的关心达到了神经质般的地步，针对黑人采取了不计其数的救助政策和措施，而这些政策和措施也将适用于其他数以百万计的穷人。事实上，这些政策和方法将对美国国内经济和穷人造成的伤害是难以计算的。然而，尽管难以

计算，任何人都可以根据美国政府在摧残黑人和印第安人的生活方面积累起来的长期而明确的经验预见到，这种伤害将是非常悲惨的和沉重的。

要控制贫穷问题，我们应该忘掉通过再分配手段克服收入不平等的理念，因为如果通过这种方式去补助穷人，那么即便贫困现象开始减少，收入不平等现象仍然有可能增加。要真正提高穷人的收入，就必须依靠富人提高投资率。有一种观点认为，富人扩大投资会进一步增加自己的财富。尽管穷人参加工作并获得晋升之后的收入增幅会超过富人的财富增幅，但从绝对数量上来讲，肯定是上层人士的财富增量较大，这会导致富人和穷人之间的财富差距变得更大。基于这种观点，很多人反对通过提高投资率减少贫困现象。事实上，从长远来看，这类分析具有欺骗性，因为它的一个隐性假设就是经济是静态的，认为富人和中产阶级的人数是不会增加的。

此外，现代经济结构与人口变动的相互影响也可能加剧收入不平等现象。随着劳动分工日趋复杂和日趋精密，工作岗位的专业化水平不断提升，相应地，那些掌握专业技术的工人凭借着自己稀缺的知识技能可以获得更高的报酬，远远超过了普通工种的报酬。此外，随着来到美国的贫穷移民越来越多（包括合法移民与非法移民），美国收入不平等的趋势也可能进一步加剧。然而，无论这种趋势如何演变，如果一味地从富人手中抢走他们的财富去补贴穷人，那么一方面会减少富人可用于投资的资金，另一方面会削弱穷人辛勤劳动的积极性，从而降低美国社会的劳动生产率，抑制就业机会的增加，导致贫穷现象不断持续。

不过，有一些人依然会从这种收入不平等现象中获益，其中就包括之前贫穷的人。在研究贫穷现象时，大多数人会看一看之前哪些移民群体取得了成功，研究一下与这些群体有关的统计数据。结果发现，近些年来随着获得教育文凭和技能的人越来越多，走向成功的穷人数量也稳步增长。于是，有些人便提出了一些有助于鼓励穷人实现渐进式脱贫的项目。然而，这些根据统计数据得出的结论往往是虚幻的，因为这类数据掩盖了一些真正有助于穷人向上流动的重要事实。之前的贫穷移民群体之所以能够摆脱贫困，是因为第一代移民在报酬非常低的岗位上付出了非常艰辛的努力，积累了一定的财富之后，就能让自己的子女接受教育，取得文凭和技能，然后逐渐实现脱贫，而统计数据则体现不出第一代贫穷移民付出的艰辛劳动。注

之前的确有一些贫困群体的平均收入水平不断增长，但这并不能表明数十万甚至数百万的（非官僚机构的）文职工作人员或官僚机构工作人员的事业也有了稳步提升。事实上，正是因为这些群体内部有一小批人在商业和专业领域迅速取得了成功，并带动其家族的发展，同时鼓励其他人采取类似的发展模式，使得一部分穷人能够迅速实现崛起。但他们也容易受到再

分配政策的伤害，因为根据某些不合理的再分配政策，如果穷人刚刚获得了一些财富，而且没有隐藏起来，那么他们交的税反而比那些隐藏巨额财富的人交的税还要多。在一个层次非常鲜明、固化非常严重的经济体系之下，富人完全有可能凭借其财富获得教育文凭和其他方面的资历，从而获取更多的利益。然而，在一个资本收益不可预期的动态经济中，穷人反而可能受益更多（穷人本来就没有多少资本可供损失）。

要摆脱贫困，只有依靠工作、家庭和信仰。除此之外，别无他法。穷人应该信奉的第一个原则就是为了向上流动，不仅要参加工作，而且要比优越于自己的阶层付出更多的努力。之前，下层社会的每一代人都会付出这样的努力，但目前的情况却是穷人往往拒绝努力工作，这种情况在白人中间比黑人还要严重。欧文·加芬克尔和罗伯特·哈夫曼在合著的《收益能力利用率》（*Earnings Capacity Utilization Rate*）一书中对贫穷问题进行了独到而深刻的研究，计算出了不同收入群体在多大程度上利用了自己的机遇，也就是说，在家庭之外的工作强度如何。他们的研究表明，由于几种不难理解的原因，当前穷人工作量越来越少，每年工作的小时数和周数越来越少，考虑到他们的年龄、教育程度及其他资历，他们的收入显得非常少。与美国各大城市历史上的穷人相比，或者同那些收入水平较高的人相比，当今穷人的收入明显要少得多。[注]（这项研究工作是联邦政府出资创办的威斯康星大学贫穷研究所开展的，使用了人口调查数据和密歇根州的纵向调查数据。）这些研究结果有力地证明了在研究美国劳动生产率和收入分配时，人们往往忽略了穷人的劳动程度这个重要变量，而且当前的社会福利制度和其他补贴项目大大减少了穷人的工作量。穷人之所以选择休闲，减少工作量，并不是因为他们在道德上存在缺陷，而是因为政府给他们钱支持他们这么做。

如果政府简单地通过转移支付和提供优惠补助的方式去帮助不愿辛勤工作的穷人群体摆脱贫穷，那么从政治上来讲是存在分歧的，因为这种做法会招致真正辛勤工作的群体的强烈反对。此外，这种做法还会打破人们对于辛勤劳动有助于增加收入的心理预期，而这种预期对于穷人实现长远的向上流动具有至关重要的作用。因为要高效率地工作，除了履行合同规定的义务之外，还要思维敏捷，专心致志，全力以赴。要做到这一点，一个先决条件就是人们必须首先深刻地认识到，自己想得到多少回报，就必须付出多少努力，想获得多少商品，就必须提供多少劳动。父母和学校都要努力通过言传身教的方式将这个理念传递给自己的孩子和学生。如果人们普遍相信自己的付出不会得到任何回报，如果人们认为这个世界是一个暗淡无光、充满歧视的地方，是一个只有掠夺成性者与条件特别优越者才能取得成功的地方，那么这类想法将对人们辛勤工作的积极性造成最为沉重和

致命的打击。如果父母具有这种消极的观念，就不会鼓励孩子在学校努力学习，而学校正是培养孩子未来挣钱能力的地方。如同许多方面的人类行为一样，努力工作的习惯应该从家庭生活中开始培养，通过针对家庭结构的研究就可以追溯生活工作习惯的根源。因此，政府必须让父母们形成付出必然得到回报的理念。

除了辛勤工作，穷人向上流动的第二个原则就是维持一夫一妻制的婚姻和家庭。威斯康星大学贫穷研究所的研究结果表明，由于广大女性容易受到歧视而影响职业发展，再加上需要照顾孩子，因此，已婚男性的工作时间往往是已婚女性的2.33~4倍。已婚男性的工作量随着年龄、资历、教育水平、工作经验及子女数量的增加而增加，而已婚妇女的工作量却持续减少。在判断婚姻对一个人工作量的影响时，最值得关注的一个事实就是，与年龄、教育水平和技能相似的单身汉相比，已婚男性的工作量要多出一半。(注)

因此，我们可以说，婚姻会导致男性工作量增加大约50%。由于男性的挣钱能力本来就相对较高，女性的挣钱能力反而有可能因为性别歧视长期得不到纠正而变得更低。因此，维持好一个家庭是减少贫困的关键因素。

一个家庭一旦由女性占据主导地位，即便这名女性受过高等教育或高级培训，能够承担得起孩子日托的费用和用人的费用，这个家庭的收入也几乎不可能实现大幅增长。女性需要承担更多的家庭职责，精力容易分散，往往会使其无法全力以赴地工作，无法充分发挥自己的挣钱能力。在有孩子的女性中，很少有人会把挣钱作为生活中最优先的任务。

另一方面，由于已婚男性需要养活自己的妻子和孩子，就不得不把男性那种与生俱来的具有破坏性的进攻本能转变为积极进取的劲头，创造出优异的工作业绩。鉴于这些显著的性别差异，任何一个认真的减贫计划的第一要务必须是增强男性在家庭中的地位，激发男性的奋斗意志。

家庭与贫穷之间的相互影响体现在很多方面，我们在前面提到的那些因素只是衡量工作勤奋程度的狭义指标，此外还有很多指标。爱德华·班菲尔德（Edward Banfield）在《不神圣的城市》（*The Unheavenly City*）一书中定义下层社会时，认为这个阶层的一个主要特征是缺乏对未来的规划，过一天算一天，挣了钱就花掉，不懂得规划未来，不懂得储蓄，也没有稳定工作。班菲尔德令人对下层社会的穷人形成了一种刻板的印象，即目光短浅是数十万乃至数百万穷人都存在的一种根深蒂固的心理缺陷。

班菲尔德的论述无疑触及了穷人存在的一个关键问题，他围绕着这种论述做了进一步拓展，并提供了文献研究加以支撑，使其成了一个无与伦比的、经典的社会科学研究领域。但他没有说明为什么数以百万计的男性曾

经同样只顾过着眼前苟且的生活，遭遇过沉重的打击，不知未来究竟何去何从，最后反而成了奋发图强、富有远见的中产阶级成员。同样，他也没有说明为什么数以百万计的看似具有远见的男性最后却变得放荡不羁，玩忽职守，得过且过，沉迷于感官享受，将自己的收入和财产挥霍一空，眼光并不比那些长期贫困的人长远多少。

事实上，班菲尔德所描绘的下层社会的人里面，大多数都是喜怒无常的单身汉、离婚及分居的男性。当代美国下层社会在生活中面临的一个关键问题是人口普查中的那些无亲无眷的人太多，又引人注目，以至给整个社会带来了一种不良风气。此外，他们聚居在黑人区，对贫困的黑人（不论男人还是女人）有极大的影响。班菲尔德认为，不懂得控制自己的欲望，而希望获得即时满足感主要是男性的特征，这种特征使得人们缺乏长远眼光。

贫穷人群之所以缺乏长远眼光，主要原因或许在于其家庭破裂，父亲没有履行家庭职责。穷人的生活节奏总是张弛无度，手头时而宽裕，时而紧张。相似地，年轻的单身男性的性生活节奏也存在这个特征。而经过数千年的演变，女性的心理主要倾向于养儿育女，拥有长远的规划，这在子宫这一器官上就能体现出来。在一个文明社会中，青年男子必须在女性漫长的孕期内克制性欲。这是一夫一妻制社会发生的情况，男人要节制他的性生活，并通过妇女的子宫传宗接代，延伸到未来。女性给男性生儿育女，男性把劳动果实给女性，否则男性就会去寻欢作乐把钱用光。女性使男性对于未来有一种特别的联系和幻想，而男性对女性表示忠诚不渝，并承担终生辛勤劳动的义务。如果努力工作是克服贫困的第一个原则，那么婚姻就是工作中向上流动的主要动力源泉。

爱情能够改变年轻人对青春和贫困的短期考虑，树立对于婚姻和事业的长远视野。当婚姻失败时，男人往往返回原来单身时的生活节奏，男性离婚后的收入平均将减少1/3，并且更容易走上酗酒、吸毒和犯罪的道路。当婚姻牢固，而且男性喜爱子女和抚养子女时，班菲尔德描述的下层社会的生活方式将不复存在，因为这些人将变成中产阶级。

在那些长期没有脱贫的美国穷人之中，一个关键特征就是单身汉和分居者在贫穷社区中占据了主导地位。无亲无眷的黑人并不会比无亲无眷的白人更容易陷入贫困。将贫穷问题描述为种族问题，或者描述为母系氏族社会引起的问题，其实是没有意义的。贫穷问题的关键原因在于旧城区穷人家庭存在无政府般的混乱。在这类地方，态度浮夸和感情冲动的年轻人——而不是有责任的年轻人——主导了人们对于未来的期望，由此导致的一个结果就是只顾眼前、不顾长远的思想占据了上风。男性在成长过程中，缺乏一位权威的父亲向其灌输对子女负责、管教和爱护子女及养家糊口等父权意识。曾经有一位男青年在狱中对我说：“如果一个女人要跟我在一

起，她就得给我钱。”[注]在一个福利主导的文化中，她或许能做到这一点，也愿意做到这一点，因此，这种模式会延续到今后数代人。

班菲尔德在思考只顾眼前和目光长远这两种视角时，对于时间在向上流动中发挥的作用所做的分析是非常正确的。奥地利学派告诉我们：“资本就是时间。”这就是说，生产方式的扩大意味着消费的延期。可以这样说，在贫穷社区里面，人们对于一切时间的观念都是停留在眼前，而不会考虑以后，因此，穷人不可能积累起足够的资本（体现在工作积极性、教育、储蓄方面），无法确保未来的收入和财富。要界定下层阶级长期停滞不前的原因，一个主要因素在于他们成长过程中缺乏完整的家庭结构。男性同子女、未来的联系往往非常薄弱，不足以激发他们的工作积极性和节约储蓄意识。

英国人口学家E. A.里格力（E. A. Wrigley）就充分意识到了男性的这些意识对于经济发展的推动作用，他甚至指出：“在核心家庭（nuclear family）里面出现的这类同子女们直接、独有的联系，是工业革命赖以发生的一个前提条件。”他认为，在东欧和亚洲一些发展缓慢的地区，婚姻往往都是发生在大家庭（extended family）的范围之内。在这种婚姻里，人们不期望父亲单独承担起抚养子女的责任。但在英国及工业起步较早的其他西欧地区，一名男子只有展示出自己具有养家糊口的能力之后，才可以结婚。正如我在《性自杀》一书中所写的那样：“性能量与经济发展有着直接的联系。因为婚前性生活受到了严格抑制，因此，人口增长与经济生产率的提高有直接关系。”[注]

正如里格力所写的那样：“在前工业化时代，男性的日子总是过一天算一天，只顾眼前，缺乏长远规划。”[注]他们没有时间去积累资本，也不会为了看不见的、不可预知的未来而努力工作、储蓄和放弃短期利益。正是由于工作、财富、性生活和子女之间存在着牢固的联系，众多的西欧男子才有了一种向往未来的心理。里格力在结论中写道：“这就是人们经常提到的工业化和城市生活带来的结果。事实上，核心家庭比工业化要早几百年，它促进了进取心特别强的工业资产阶级和劳动者的长远发展。”[注]

虽然上面关于里格力和工业革命的描述显得过于简单，但却表达了里格力一个至关重要的观点，即婚姻行为必然是错综复杂的社会行为中最核心的一种行为，对于男性的时间观念具有格外重要的影响。[注]已婚男性更容易形成储蓄和资本的观念。相反，如果一个社会中私生子现象和家庭破裂的现象十分普遍，那就会导致男性对自己的孩子缺乏责任感，放弃对未来的长远规划，从而陷入持久的贫穷。

在分析贫穷问题时，着眼于家庭结构和婚姻状况会比着眼于其他绝大多数指标（比如收入分配机制、失业、教育、智商、种族差异、性别、住房所有权、生活地点、种族歧视及其他在计算机上进行来回演算的指标）更有助于解释现实。然而，即便我们在分析贫穷问题的过程中考虑到了工作和家庭这两个因素，也可能忽略掉资本主义条件下向上流动的一个最重要的原则，即信念。

班菲尔德深刻地意识到了信念对于促进经济增长的作用，他认为这一道德维度比家庭的作用还要大。在《不神圣的城市》一书中，他之所以没有论述家庭结构对于经济增长的作用，一个原因可能是他之前曾经研究过一个意大利的村庄。[注]在那个村庄，随处可见核心家庭，但人们都非常狂热地关注自己家庭的利益，缺乏远见，缺乏信念，对于未来的担心令人气馁，相互猜疑十分普遍，导致所有集体性质的努力都以失败告终，使得发展现代经济所需的大规模组织都不可能形成，所以，整个村庄的经济一直停滞不前。

根据对意大利村庄的研究，班菲尔德提出了一个在人类学上似乎值得商榷的观点，即与核心家庭相比，大家庭代表着一种进步。事实上，大家庭虽有好处，却没有核心家庭带给人的责任感，反而可能阻碍经济发展。但他提出的一个核心观点却是不容置疑的，即要树立长远意识，仅仅拥有家庭是不够的，还要有信念。

班菲德认为，人们必须具有较高的道德观念，才能促进经济增长。可能每一位深入研究社会和经济的学者都会得出这一结论。他认为这种道德观念体现在合作、公益精神及长远眼光等世俗理念方面。比如，阿道夫·伯利（Adolph Berle）曾经将繁荣的摩门教教徒占主导地位的犹他州和贫困的世俗人群占主导地位的邻居内华达州做了个对比，然后用“超出常人经验的信仰带来的好处”这个经济色彩不太鲜明的说法概括自己对这两州经济差异的研究。[注]这个概念与哈维·莱宾斯坦提出的那个不太引人关注的影响工作效率的X因素及克里斯托弗·詹克斯提出的“幸运论”有几分相似。[注]莱昂内尔·泰格（Lionel Tiger）把这种无法明确解释的动力源泉称为“不断进化的乐观主义”，认为这是“充满希望的生物”的体现，[注]并在人类的遗传因子中找到了它。伊凡·莱特（Ivan Light）曾经将积极进取的东方人同不爱冒险的黑人做了个对比，断定这两个种族存在差别的主要根源在于“道德和精神层面”。[注]欧文·克里斯托尔在反复思考了资本主义存在的问题之后，认为我们需要一种“超出常人经验的合理信仰”。[注]由此可见，尽管说法不尽相同，其实他们所指的都是穷人向上流动的第三个原则，即“信念”。

所谓信念，包括相信男性，相信未来，相信不断给予能够带来不断增加的回报，相信贸易对双方都是有利的，相信上帝的“天意”，等等。所有这些都是资本主义赖以成功的必要条件。这些信念能够维持一个人的工作热情和创业精神（在这个逐渐衰落的世界中，企业难免会遭受挫折），能够鼓励经济上的互相信任和合作（经济上信任和合作经常遭遇背叛），能够鼓励人们为了未来而放弃眼前的欢乐和享受（未来有可能是一场空），能够奖励冒险精神和首创精神（在这个世界上，如果没有其他人参与一项竞赛，而只是一个人的舞台，那么一切报酬都会消失）。要在没有偿还担保的情况下给予，要在没有确定的未来价值的情况下进行储蓄，要能奉献超出岗位的基本要求的热情，那么人们必须拥有较高的道德水平，这种报酬规律超越了迫在眉睫的、令人精神分散的生存斗争。

班菲尔德曾经研究过的意大利托斯卡纳的村庄里的核心家庭就缺乏这类信念，而摩门教教徒们却拥有这类信念。正是这类信念为寓居海外的中国人提供了精神支撑，使他们能够远离妻子，连续多年在国外工作。在大萧条的暗淡岁月里，这类信念鼓舞了数以千计的美国黑人在所谓“圣父教”（Father Divine）的引领下，在美国各大城市的旧城区创办了数以百计的企业，并且获得成功。1933—1937年，这个宗教控制的名为“上帝公司”的企业集团变成了纽约哈莱姆区（黑人聚居区）的主要房屋经营者，经营着无数家杂货店和10家干洗店，并发动二三十个小商贩推着小型手推车，“按照符合福音教派宗旨的价格”出售蔬菜、水果及鱼类。此外，该集团还经营着一家煤炭贸易公司，它的卡车在纽约与宾夕法尼亚之间来回穿梭。

此外，该集团还在纽瓦克、泽西城、布里奇波特和巴尔的摩等地扶持类似的企业，并为数以千计忍饥挨饿的黑人提供了只要10美分的食物，很多时候甚至会免费赠送。此外，在经济萧条的某一年内，“圣父”忠诚的助手玛丽在纽瓦克主持开设了一个布施场所，为大约9.6万人提供了食物。这个商业帝国控制的企业包括汽车修理厂、建筑公司、油漆店、裁缝店、皮货店、宾馆、照相馆和用人职业介绍所等。注

圣父教控制的用人职业介绍所使得“圣父”麾下数以千计的“天使”能够在曼哈顿闹市区的白人家庭中找到厨师或保姆的工作。我记得其中有两个用人，一个叫“喜乐的爱”（gratifying love），另一个叫“伊齐基尔”（Ezekiel）。他们俩曾经带着我（当时我还是一个8岁的小孩子）去参观圣父教在纽约哈莱姆区的圣殿。大殿内的一切都是用象牙和法兰绒制作而成的，“圣父”的宝座上面空无一人，一切显得那么庄严肃穆，看得我双腿有些发抖，结果我情不自禁地扑通一声跪了下去。

现在，人们当然已经知道了“圣父”并不存在这一事实。但如果上帝发挥作

用的方式难以捉摸，如果黑豹党（Black Panthers）在勒索怯懦的杂货店店主后却能给小学生提供早餐而值得赞扬，那么“圣父”也值得很多人感激，因为他能给数以百万计的黑人提供饭食，使数以百万计的黑人找到生命的意义。他以令人信服的方式表明黑人和美国城市的其他族群一样，也有能力在家庭破裂的时候创办和维持企业。信念能够荡涤导致世界经济停滞不前的懒惰和忧郁情绪，能促使那些来自数千英里之外的身上只有几枚硬币的移民缔造出美国的商业帝国，能让我们在一潭死水般的僵局中创造奇迹。

总之，贫困阶层要想实现向上流动，取决于工作、家庭和信念这三个原则的相互作用，以及能否让子女也意识到这三个原则。这三个原则是自由经济和繁荣社会的支柱。当今的美国或许是全世界最自由和最繁荣的社会，但这三项原则正在遭到学界和政界领导者们的侵蚀。

---

1. Thomas Sowell, “Race and I.Q. Reconsidered,” in Thomas Sowell, ed.,*American Ethnic Groups* (Washington, DC: the Urban Institute, 1977),p. 208.

2. Richard B. Freeman, “Discrimination in the Academic Marketplace,” in Sowell, ed., *American Ethnic Groups*, pp. 167–200.

3. Andrew Greeley, “The Ethnic Miracle,” *Public Interest*, no. 45 (Fall 1976),pp. 20–36.

4. Irwin Garfinkel and Robert Haveman, with the assistance of David Betson, U.S. Department of Health, Education and Welfare, *Earnings Capacity, Poverty, and Inequality*, Institute for Research on Poverty Monograph Series (New York: Academic Press, 1977), p. 32 and passim.

5. Ibid.

6. George Gilder, *Visible Man: A True Story of Post-Racist America* (New York: Basic Books, 1978), p. 188.

7. George Gilder, *Sexual Suicide* (New York: Quadrangle/the New York Times Book Co., 1973), rev. ed. (New York: Bantam Books, 1974), p. 90.

8. E. A. Wrigley, *Population and History* (New York: McGraw-Hill, 1969),pp. 76–77.

9. Ibid., p. 13.

10. Ibid., p. 116.

11. Edward Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (New York: the Free Press, 1958; paperback ed., 1967).

12. Adolph Berle, *American Economic Republic* (New York: Harcourt, Brace& World, 1963), chapter 7.

13. Christopher Jencks et al., *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America* (New York: Basic Books, 1972).

14. Lionel Tiger, *Optimism, the Biology of Hope* (New York: Simon and Schuster, 1979).

15. Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 170–172.

16. Irving Kristol, *Two Cheers for Capitalism* (New York: Basic Books, 1978),p. 262.

17. Light, *Ethnic Enterprise*, pp. 141–142 and 149.

第七章
企业家的未来

资本主义制度的大多数批判者们都认可企业家在资本主义早期发展阶段中所起的作用。然而，他们认为，当代西方国家正发生着一场宏大的、无法逆转的、历史性的变革，现代科学发展所需的条件与之前有了很大的变化，自然资源日益稀缺，污染日益严重，在这些因素的推动下，资本主义制度进入了一个新的、“成熟”的阶段。很多人认为，在这个阶段，只有大公司、政府机构等官僚式的机构才能联起手来，催生技术创新和经济增长的累累硕果，而传统意义上的那种发明家和投资者已经没有了用武之地。

现代企业越来越多地依靠它们自身的现金流和商业票据，由专业的管理人员和技术人员负责经营，在很大程度上超出了股东或董事会的控制。它们的业务遍及全球，被视为跨国巨无霸。政府需要动用越来越多的权力才能约束这些大企业。因此，很多人认为，在资本主义早期发展阶段出现的那些具有传奇色彩的企业家、性情古怪的金融家及小发明家已经日薄西山，在全球经济新格局及新工业国家中变得无关紧要了。

这就是约翰·肯尼思·加尔布雷斯及其追随者宣扬的一个基本观点。这种观点有一定的误导性，也有一定的真实性，而且其真实性足以掩盖其误导性。比如，加尔布雷斯认为大规模的企业会或多或少地脱离其所有者的直接控制，这是一个正确的看法。现代企业的确对自己的经营管理拥有一定的自主控制权，至少享有部分定价决策权，而且在一定程度上对政府权力有抵消和补充效应。此外，加尔布雷斯的另一个观点是，这类商业帝国驰骋全球市场，并且在国外越来越多地面临那些得到政府补贴的企业的竞争。因此，这些全球性企业的效率是非常高的，政府不能因为它们规模太大而实行一刀切式的反托拉斯法。但加尔布雷斯的错误就在于追随了熊彼特，也预测说企业家的作用将会逐渐趋于淡化。不可否认的是，熊彼特曾经是一位年轻的经济学家，那时，他懂得更多，观点更为合理，而上了年纪之后，却成了一个喜欢预测吉凶的人。加尔布雷斯、熊彼特及他们在世界各地的追随者都错误地认为技术结构对整个经济的影响必然会越来越大，而在未来的社会主义国家中，政府或许会兼有企业家的角色，因而导致企业家的作用越来越小。

这些分析人士只是看到计划经济体系下的一些大企业往往比一些小企业更有效率，更有生产力，便据此预言计划经济将最终主导整个经济体系，并在社会主义国家中与政府融为一体。很多经济学家都对这种发展前景持欢

迎态度，认为这种前景不仅是大势所趋，而且是一种好趋势，认为这样有助于社会对企业架构形成一定的控制力，并且能够优化资源配置，抑制资源浪费，减少混乱无序的经济状态。

自从工业革命发生以来，每隔5年左右的时间，就会有某个著名的权威人士跳出来做出这类预言。但这个理论赖以形成的大前提却是错误的，而且错得非常简单明了，恐怕一个中学生都能避免这类错误。这个理论错就错在从静态的视角观察动态现象。对于任何一个成熟的经济体，在其发展历史上的任何时期内，大企业往往都是最有效的，这也是企业逐渐做大的原因所在。它们受益于规模经济和劳动分工。但如果某人将经济体视为统计数据构成的体系，那就会认为规模是企业赖以成功的关键事实，这就类似于认为一个职业足球队能否成功，要取决于它是否拥有一个可以让大量观众呐喊和豪饮啤酒的大赛场。事实上，大企业成功的关键不是数量或规模，而是产品的性能、制造模式和营销模式。

套用一个专业术语，大企业一般达到了“库兹涅茨曲线”的拐点，也就是已经实现了早期阶段的迅速扩张，位于拐点左侧却接近拐点的位置，随着自身创新能力的强化而逐渐上升，逐渐趋于顶点，然后经历短暂的稳定。经营成功的企业在对一种产品进行先期投资时，往往发展缓慢，之后，随着营销模式和生产模式的完善，开始进入迅速增长时期，最后达到批量生产的阶段。在任何经济体中，只有少数几个大企业能够发展到这个水平，在整个国民经济和世界经济中显得卓而不凡。这些企业已经找到了非常有效的生产模式，几乎不可能出现能够与之匹敌的竞争对手。它们往往主导着各自所在的领域，拥有稳定的市场。这种高效率的根源在于这些企业日复一日、年复一年地生产同样的产品，并不断改善生产工艺和营销模式。

这类企业随着规模的扩大，往往变得高度僵化，劳动分工非常细化。从静态角度来看，这类企业的确非常高效。现在，很多大企业正在国际舞台上面临转型和涅槃重生。但如果从整个经济体的增长过程和技术创新过程来看，这类庞然大物对于经济体的作用其实是很小的。因为目前虽然效率高，但它们在初创阶段的效率是不高的，只不过更有进取心而已。如果把这类大企业视为经济进步的集中表现，从而呼吁建立更多类似的大企业，那就无异于要求人们直接创办一个由畅销书作家或老牌政治家组成的名人团体，却不注重寻找那些积极进取的年轻经济学家。

左派也受到了误导，认为那些规模最大的企业在一个经济体中所占的主导地位将会逐渐强化。政府的税收政策也在不遗余力地扶持大企业的发展，帮助它们兼并那些规模较小的企业，结果反而抑制了这些大企业的创新能力。由于大量资本被用于兼并，导致可用于投资的资本相应减少，以致那些原本试图扩大经营的大企业在20世纪70年代蒙受了严重损失。尽管政府出台了税务扶持措施，那些规模最大的企业自1937年以来却没有成功地提

高自身非金融资产在本国经济中所占的份额，也没有提高自己的制成品交易量在本国市场上所占的份额。注 相反，很多报道却指出，这些大企业在竞争日益激烈的国际舞台上同那些接受政府补贴的国营企业进行角逐，以至海外资产不断增加。没有任何迹象表明大企业排挤掉了本国小企业的发展空间。自1950年以来的30年间，美国每年新开的小企业数量从9.3万个增加到了45万个，而且经营失败的小企业所占的比例也没有表现出任何长期升高的趋势。注

左派这种错误观点的根源是不难找到的，他们几乎总是盯着已经过时的事物。如同左派经济学家一样，现代的学者往往盯着正在发生迅速变革的生产流程和组织模式。

比如，在分析现代技术进步的性质时，他们往往会忽略掉一些发展动力非常强劲的行业，包括电信技术和新能源技术。他们几乎很少注意到微生物学领域发生的革命性进展，玻璃制品生产技术的突破，以及复印、打印和摄像技术的创新。激光科学、新型诊断设备及抗病毒药物的出现都没有在这些左派经济学家的理论中占据应有的地位。

事实上，如果读一读左派经济学家对于工业的分析，人们很可能会误以为矿工、农业季节工、钢铁与纺织行业的流水线工人将会成为未来资本主义经济中的典型代表。加尔布雷斯在介绍所谓新技术的时候，举的例子竟然是1974年生产出来的一款新型汽车。他在《新工业国》一书中提出的所谓未来主义的理论依据居然是福特汽车公司奄奄一息的经营状况，而出现这种经营状况的主要原因是当时汽车市场正在迅速转向更省油的小汽车，但福特汽车公司还在生产高油耗的野马汽车。因此，福特汽车公司所做的调整只能被视为一家陷入停滞和僵化的大企业所做的努力，并不能代表未来的行业发展趋势。

左派的理论主要适用于已经发展到巅峰的企业，也就是说，在巅峰时刻，这些企业的创新能力已经逐渐萎缩，官僚气息非常浓厚，为了适应环境不得不做出微小的变革，比如改进包装技术，以期在经历了飞速发展阶段而基本趋于停滞的行业环境中提高生产效率。20世纪30年代后半期，美国的汽车工业经过长期合并重组，出现了三家规模最大、生产力最高的企业，之后，这些企业的排名和产品都没有发生过重大变化。1974年汽车行业出现的大好机会并不是野马汽车带来的，而是汽车制造业找到了新的方法以满足环境保护标准，但美国的汽车制造企业却没有及时做出改进，而是把这个机会留给了日本和欧洲的汽车制造企业。美国三大汽车公司在目光短浅的美国国家环境保护局的指示下只是采用了仅仅能够减少一些污染的催化转换器，而不是去研制新型发动机以满足新的需要。

美国汽车制造企业做出这种短视决策或许是不可避免的，因为它们在之前的很多年已经建立了完善的汽车制造和销售体系，而这种汽车是以传统的内燃机为基础的，导致它们无法及时地做出调整以适应新的行业环境。可以说，它们正是在生产力达到巅峰的时刻失去了自由回旋的余地。

伯顿·克莱因在其卓越著作《动态经济学》（*Dynamic Economics*）中指出，一个行业几乎永远不会从其主要的大公司那里获得新的发展。即使大公司在某些方面（例如贝尔实验室发明的晶体管或者太阳能电池）会有所突破，但是在商业上，新产品往往是由小公司开始生产的，而小公司经常是由脱离母公司的工程师和经理们创办的。很多老牌的大企业往往在变革面前显得相对滞后，比如，马车制造商和马鞭生产者不可能生产出可供销售的汽车，煤油灯和蜡烛制造者看不到电力的前途，柯达不可能成为一次成像照相机的先驱，柯菲–埃塞公司（Keuffel and Esser Co.）中制造计算尺的人不会对袖珍计算器及时做出反应，IBM在复印机、信息处理机等商用机器方面所采取的重大改革都落后于其他公司，德州仪器公司在微处理机方面变得相对僵化和缺少创造力。同样的道理，无论福特和通用这两家汽车公司之前的营销能力如何，在其厂房和设备被其他厂家证明已经过时之前，它们都不会主动通过激进的技术改革去改造自我。在汽车行业，正是日本的本田公司最先制造出不用安装催化转换器就能达到尾气排放标准的汽车，而当时本田公司还处于初创阶段，其主要产品是摩托车。

克莱因指出，他研究了20世纪出现的50项重大技术突破，所有突破都是由小企业而不是占据行业主导地位的大企业实现的，也就是说，行业主导者反而滞后的现象不同程度地存在于各个行业。注 在实现合理化和官僚化的过程中，一个企业可能会实现更高的生产效率，但同时其灵活性和创造性也会相应弱化。如果过于关注生产率之类的统计数据，也就是投入和产出之间的关系，那就可能导致经济体系的僵化，最终导致低效或无效的状态。

加尔布雷斯关于现代技术的性质的言论几乎都有悖于我们近年来的经验。当他同鲍勃·麦克纳马拉（Bob McNamara）和沃尔特·墨菲（Walter Murphy）谈到福特和通用两家汽车公司所做的事情时，他坚信自己在《新工业国》中提出的未来主义理论是正确的。然而，就在他的身后，一场大规模的技术革命正在悄然进行着。数以百计的小型科技公司如雨后春笋般涌现了出来，而领导这些小公司的人都是加尔布雷斯从未谋面或者从未听过的人。他们中有的人刚从大学实验室和科研机构走进现代企业，进而成为行业领导者，或许也从来没有听到过加尔布雷斯的名字。这些人是推动半导体和微型处理器革命的技术人员。他们中间有一些还是初出茅庐的年轻天才，可以把沙子等普通的物质转变成无可比拟的智力资源。利用沙子制成的硅片虽然尺寸只有一只苍蝇那么大，却拥有无穷的计算能力，

相当于过去几千年里上百万名僧侣的加减运算能力的数千倍，这比石油、钢铁及机器更有助于拓展人类的能力。

目前，这种技术的全部潜力还无法充分评估出来。如同其他科技进步一样，这种技术正在改变着人类的工作方式，推动人类社会进入了很久之前就有人预测的计算机时代，就像之前的蒸汽机和铁路推动人类社会进入了工业时代一样。许多人可能会轻视这种科技动态，并嘲笑积极推进这一动态的人，指出这种技术存在着这样或那样的问题，幻想出“不具有人性”的机械和机器人对人类构成的潜在威胁。但冷静思考一下，这种技术对于追求大发展的国家而言非但不会造成威胁，反而能够为其提供无法计算的便利和好处。

如同印刷机、快速帆船、蒸汽机、发电机、铁路、汽车及电话等重大发明成果一样，微处理器也必然产生爆炸性的影响，不仅促进经济变革，而且拓宽人类在这个世界上的活动范围，加强世界各地之间的联系。如同这些至关重要的技术一样，微处理器可能在当前的工业结构中找不到用武之地，但它可能催生一个新的工业结构。

硅片与之前的核能、喷气式推进技术及电视不一样，它不仅能提升生产能力或者催生一个发展前景无限的产业，而且具有普遍适用性，有可能适用于几乎所有行业，尤其对机器的发展和微型化具有重要意义。它将使机器变得更加廉价、轻便和灵活，更具有适应性，更加高效和系统化，更具有自我调节性能和可靠性，更节省劳力和能源。它将使生产资料成倍增加，而且将促进生产资料的合理配置，从而减少人们四处旅行的需求，并有可能恢复家庭在工业体系内的中心角色。如果说一个机器越小越好，那么要完成这个使命，依赖的不是传统的风能或太阳能，而是加州北部旧金山湾以南的硅谷。在那里，人们真的可以用普通的沙子制造出能够呈现整个世界的硅片。

任何一位预言未来技术的人肯定会被别人视为愚蠢，因为技术源自人类的创造力，其未来难免会有很多令人惊讶的地方。人们只能明确地了解一项新技术明显表现出来的力量和潜力，但其应用领域会和其他新的或者尚未出现的技术发生复杂的相互作用，这是难以预测的。我之所以对微处理器的未来充满信心，最好的理由或许就是它从某种意义上来看相当于物理学上的“增殖反应堆”，能够产生自己所需的知识燃料。它不仅是科学的产物，还是科学的创造者；不仅是技术进步的产物，可以广泛应用于工业和商业，而且是经济学、天体物理学、医药学及其他多个学科实现进一步发展的动力源泉。

然而，这一令人难以置信的技术突破起初却没有引起美国自由派经济学家们的兴趣。他们只是偶尔哀叹一下计算机对于人们个性的威胁，这种看法

肯定是错误的。他们还偶尔因为自动化技术会引发失业而感到惊慌，这种看法也是没有根据的。整个人类经济的发展史都印证了一个事实，即劳动生产率的提高既能让人获得自由和力量，也能成倍地增加就业岗位和丰富职业种类。当然，物质财富的增加并不能确保人类能够同时获得道德的、精神的或美学的价值，也未必能够将人们从深重的困境中解救出来，但如果一个人想成为技术或经济方面的专家，那就必须接受和掌握硅片技术。

左派经济学家们的失败是不难理解的，因为计算机技术的发展表明他们的理论明显值得商榷。如果他们关于企业官僚化及发明的理论是正确的，那么计算机技术革命就应该由主导市场的大企业，即IBM之类的公司发起，或者至少由几家主流计算机企业中的某一个与政府联合发起。但事实上，计算机技术革命的发起者却是一家二流的照相机制造企业，即费尔柴尔德公司，并且是由数十家初创企业在不畏艰难、没有官僚作风的情况下进一步推动的。在微处理器技术领域，一项至关重要的突破居然是由一家当时规模很小的企业，即英特尔公司于1971年取得的。当时，这家公司只有12名成员，包括董事罗伯特·诺伊斯（Robert Noyce）和戈登·摩尔（Gordon Moore）及发明家E. H.霍夫（E. H. Hoff）。该公司仅仅用了5年时间就成为全球微处理器的主要生产者，从硅谷一直到新加坡，共雇用了8000多人。

华盛顿的官僚们沉迷于自由经济学派那些不愿直面现实的理论，既把IBM之类的大企业视为技术革新的企业的集中体现，同时又将其视为一个具有危险性的垄断企业。IBM的确是世界上资源最多、创造力最强的大企业，但它涉足领域的大部分重大进展都不是由它引起的。比如，它的复印机不能与施乐、柯达、赛文（Savin）及其他企业相比，在竞争中接连失利。同时，它还面临着同行的竞争压力。比如，克雷研究所（Cray Research）这个小公司一直在高性能科学计算机领域占据着主导地位，埃克森（Exxon）公司投身办公用品系统，通过旗下子公司Vydec加入了商用机器市场的竞争；王安实验室（Wang Labs）和数码设备公司（Digital Equipment Corporation）那样生机勃勃的企业在好几个办公设备领域超过了IBM。

我讲这些，并不是为了否认IBM之类的大企业在美国经济和世界经济中扮演的重要角色。正如加尔布雷斯本人在很久之前所说的那样，大企业能够让其他企业的收益变得更加稳固与合理，并在一定程度上抵消其他大企业和政府的力量。正如《福布斯》杂志曾经评论的那样，“IBM比司法部反垄断部门更有能力打破现有的垄断组织”。[注]它不仅在复印机领域向长期处于主导地位的施乐公司发起了挑战，足智多谋地同其他国家的国营垄断企业展开竞争，还迅速进入了卫星通信领域，在远程通信方面与美国电话电报公司展开了激烈竞争。

今天，有一种错误观念非常盛行，但我们应该拒绝接受，这种观念就是大企业往往走在大多数新技术的创新前沿。除了通信卫星之外，还没有任何迹象可以证明技术的发展已发生了有利于大公司的根本性的变化。（在某些老技术的应用方面，特别是在交通运输方面，大公司的作用是不可或缺的。）事实上，与之前的技术突破相比，在微型计算机技术方面实现突破的小公司数量更多，而且这些小公司在应用微型计算机方面的竞争也激烈得多。

巴里·康芒纳（Barry Commoner）认为如果没有政府的协助，任何好的结果都是难以想象的。因此，他指出，微型计算机技术之所以能够在1962年成为现实，正是由于政府对集成电路（先进晶体管）的大规模采购。注 然而，1962年，已经有很多家公司在制造半导体产品了，而且已经申请了数以百计的专利。政府几乎不会进行技术创新。即使太空计划也未能促进任何新技术的发明，其取得的成就几乎完全基于之前10年的技术。政府的实验室多年以来一直是美国科研机构中成果最少的，对于新技术所起的阻碍作用往往超过促进作用。1962年，政府从私营机构购买军用产品只是在一定程度上加速了半导体行业的发展。但就像汽车行业在数以千计的机械厂合并、福特等三大汽车公司形成之前就已经欣欣向荣一样，计算机行业在政府大规模采购之前也实现了欣欣向荣的发展景象，而且小企业之间的竞争已经十分激烈了。

现代经济的很多成就都是由小企业取得的，微处理器行业绝不是例外，还有大量的证据表明计算机行业不是大企业和官僚机构联手催生的产物。在微处理器之后出现了两种新技术：激光和微生物学。虽然这两种新技术的潜力目前难以预测，但可以肯定的是，它们的潜力必定很大。微生物学家们正在创造的一些新的有机体能够用于制造胰岛素、干扰素、激素，能够清理溢油污染，制造酒精或其他能源，还能用于其他很多方面。激光也有了很多用途，包括用来做精准度要求非常高的手术、建筑工程测量，甚至可以用于核聚变。这两项新技术主要掌握在一批年轻的科学家和企业家手中，它们用古典资本主义的方式开拓未来。熊彼特在其早期著作中对此表示赞扬，甚至后来在《资本主义、社会主义与民主》一书中也怀旧般地花了几页篇幅对此做了详细的描述。

在美国，只有这些企业家才是真正在认真地同贫困作战。大多数岗位的提供者正是那些小型的高科技企业，而不是克莱斯勒那样的大企业。20世纪70年代，《财富》杂志上1000家规模最大的企业创造的就业岗位数量几乎没有多大增长，而这些大企业股票的实际价值却下跌了26%。与此同时，1969—1976年，规模较小的企业创造的就业岗位数量反而增加了740万个，几乎是政府机构在同时期提供的就业岗位数量的4倍。注 美国商务部的一项研究表明，“年轻的高科技企业”提供的就业岗位数量每年增加

40%，大概是“成熟企业”的13倍。注 大概那个时期，年轻黑人和其他“弱势群体”的就业岗位里面，80%以上都是由小企业提供的。注

20世纪70年代见证了美国企业家精神的勃发，绝大部分新增就业岗位都是由初创企业提供的，甚至一些没有注册为公司的企业的资产增值率也超过了那些大型企业。1978年开始实施的资本利得税削减方案刺激了风险投资的高涨。这项减税方案是由威斯康星州的众议员威廉·施泰格尔提出的，他现在已经去世了。仅仅在1979年，硅谷新成立的企业就有100多家。进入20世纪80年代之后，新企业数量的增速继续加快。

所有这些创造性活动都表明资本主义经济制度能够激发出人们的天赋，体现了资本主义制度有利的一面。原始部落里面那些被称为“玛米”的领导者、英国与荷兰那些开拓世界市场的商人、工业革命时期那些重塑人类发展前景的冒险家、美国那些缔造了世界最大资本主义经济体的企业家，也都淋漓尽致地体现了资本主义制度有利的一面。当前的这些发明和企业具有的潜力与可能性，是人类历史上从未出现过的。

然而，20世纪80年代之后出现的一个问题是，美国能否让其国内的企业家实现这些可能性，确保美国在世界经济体系中的主导地位。如果美国无法做到这一点，这些企业家就可能转而前往欧洲和亚洲国家发展企业。从半导体到通信卫星等最有创造性的行业都对资本产生了极大的需求，然而，美国储蓄增加速度之慢、消耗速度之快，绝非其他任何一个资本主义大国所能比。这些行业的发展需要一个有利的监管环境，监管者必须了解现代科学的复杂性和前景。而美国企业一旦成功做大，就要承担沉重的税负，经常受到政府的干扰，且美国的这种情况比其他任何一个国家都严重。美国政府对这些成功的企业家施加了重重限制，似乎认为他们是危害公共利益的阴谋家。对于初创企业，美国政府则会要求它们提供它们无法提供的证据，以保证其信息科技产品不会滥用。

日本曾经在微型计算机领域远远落后于美国，但日本的储蓄增速却是美国的6倍，因此，能够在微电子及其他领域的研发上投入巨资。大多数欧洲国家也在资金储蓄和技术研发方面超越了美国。这样一来，结果就是日本在微处理机存储器方面逐渐取得全球领先地位，欧洲在药学和核能方面也迅速取得进展。反观美国，却因日渐式微的汽车制造企业而浪费资金，担心产油大国在资本日益稀缺的石油行业获得意外暴利，因为石油在能源短缺时期是一个国家最重要的战略财富之一。

尽管新兴产业的初创企业没有得到政府政策和资金的扶持，但在20世纪70年代末，它们在证券交易所的非凡表现却凸显了其巨大的发展潜力。当时，新闻界和公众的大部分注意力都集中在了以通用汽车公司和美国电话

电报公司为首的30家大企业的道琼斯工业指数的平均值不断下降上。这些大公司股票的实际价值自20世纪60年代末以来出现了集体下降的情况，名义上的价值却在1979年上升了4%。然而，在这期间，大量小公司的股票虽然没有变得非常热门，但在1974年经济危机爆发以来却实现了稳步上升。1675只股票的价值线综合指数（Value Line Composite Index）达到了70年代的最高峰，明显走在了通货膨胀的前面。美国能源交易所由于拥有大量的能源类股票，其交易额仅在1979年就飞涨了63%。由圣莫尼卡的威尔逊协会（Wilshire Associates）发布的威尔逊5000指数是美国所有股票指数中最大的一个，几乎囊括了美国的全部股票。1974—1977年，这个指数与道琼斯指数双双上升，而且在1977年之后仍旧保持了上涨趋势，即使以实际价值计算也是如此，而道琼斯指数却下降了。1979年，威尔逊5000指数上升了20%，达到1056点，比1973年道琼斯指数达到的历史高峰还高。

作为一个完全按照加权计算的衡量指标，威尔逊5000指数受到道琼斯指数公司的很大影响，因为它用数以百计的小公司的股票来抵消埃克森公司或者IBM股票的下跌。数以千计的小公司的涌现推高了这个指数的上升。进入20世纪80年代后，各国政府机构和占据主导地位的大企业纷纷做出悲观预测，但小企业反而对这种预测发起了挑战，觉得未来是可以掌握和驾驭的。当世界各地的人们蜂拥抢购黄金时，这些小企业却凭借着创造性和新技术克服了当时的重重困难，取得了更加辉煌的业绩。

为了应对通货膨胀，这些小企业努力降低产品的实际成本。为了提高生产率，它们想方设法提高人和机器的效率。为了保护环境，它们制造的产品既没有污染，也不使用稀缺资源。为了节约能源，它们在生产过程中尽量减少能源消耗，并努力降低其产品在应用过程中的能源消耗，从而为社会节约了大量能源，提高了整个经济体的效率。此外还有很多非常成功的高科技企业甚至对资本的需求量都很小。正如沃伦·布鲁克斯（Warren Brookes）所指出的那样，这些高科技企业依靠的主要资源是人和创意。与汽车、钢铁等重工业企业比较起来，这些高科技企业的人均资本需求量只有一半。

从长远来看，这些新兴产业的小企业必然会在市场竞争中成为赢家。但它们是否能够兑现解决人类当前困境的承诺则在很大程度上取决于政府，也就是取决于那些占据着主导地位的力量是否愿意给这些代表未来的小企业提供充足的发展空间，取决于政客们是否能够理解自由人和自由财富的价值。

---

1. A. F. Ehrbar, "'Bigness' Becomes the Target of the Trustbusters,"

Fortune,vol. 99, no. 6, March 26, 1979, p. 37.

2. David E. Gumpert, “Future of Small Business May Be Brighter than Portrayed,” *Harvard Business Review*, vol. 57, no. 4, July–August 1979, p.176.

3. Burton Klein, *Dynamic Economics* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1977), p. 17.

4. “Information Processing,” *Forbes*, vol. 119, no. 1, January 1, 1977, p.143.

5. Barry Commoner, *The Politics of Energy*, Borzoi edition (New York: A.A. Knopf, 1979) p. 35.

6. Gumpert, “Future of Small Business,” p. 174.

7. Roger E. Brinner, “The Anti-inflation Leverage of Investment,” in Clarence C. Walton, ed., *Inflation and National Survival*, Proceedings of the Acad emy of Political Science, vol. 33, no. 3 (New York: the Academy of Political Science, 1979), pp. 149–154.

8. *Our Turn to Listen: A White Paper on Unemployment, Education and Crime Based on Extensive Interviews with New York City Teenage Dropouts* (New York: Vocational Foundation Incorporated, 1978), pp. 32 and 36. See also David A. Robinson, *Six Business Employment Programs,Emphasis: Disadvantaged Youth* (New York: Center for Public Resources,Inc., 1978), pp. 6 and 42.

第八章

阶级之间的冲突

民主是一种旨在表达人们情感和利益的体系。更确切地讲，就像切斯特顿（Chesterton）所说的那样，民主体系表达的只是一小撮傲慢的寡头政治集团的观点。注 大多数人（包括尚未出生的后人及已经去世的先人）的利益和看法则几乎没有受到应有的重视。人们的出生和死亡虽然只是偶然事件，却给资本主义体系造成了很大的局限性，但这并没有引起我们很多人的担忧。

我们对自由、平等、和平与友好满怀理想，这些理想鼓舞了整个世界。但在实现理想的过程中，与上述局限性相比，我们面临的一个更为严峻的挑战却是当前那些参与资本主义体系的民众的素质。这些民众的素质不尽相同，有的可能喜欢四处游荡，有的可能身藏毒品和危险武器潜伏在阴暗角落，有的甚至可能密谋炸毁联邦政府资助的校车。要逐一实现美好的理想，最终很可能会以失败告终，原因可能是这需要有人流血牺牲，或者政治上的程序进展太慢，或者遭到了家庭和社会的抵制。

如果我们刻意追求完美的、理想化的目标，那就会引导人们通过强制的、非民主的手段将这种目标强加到不完美的人身上。我们的社会不可能完全消除等级制度及不同阶级之间的冲突，因为这是一个不具有现实可行性的梦想，难免会以失败告终。那些所谓的理想主义者经常会痛斥社会的态度和制度阻碍了他们实现自己的理想。他们所谓的态度和制度其实是社会给他们造成的压力及一些法律程序，但这些社会压力和法律程序对于民主制度下的任何社会进步而言都是不可或缺的。理想主义者时常流露出对于资本主义社会“伪装”的厌恶。这种“伪装”就是指有些事情明明没有实现，人们却不愿意直面现实，而是采用其他种种借口去掩饰真实的想法。从某种程度上来讲，资本主义社会的伪装也有其可取之处，因为这样一来可以使更多的人笃信美好的理想，从而扩大这种理想的影响范围，促使更多人为了实现理想而奋斗。资本主义制度下的伪装也可以视为“礼貌”或“文明”的一种表现形式。这也是让社会趋于理想化的一种手段，因为通过这些方式，我们掩盖了真实的苦痛，远离了持续不断的苦痛带来的心灵折磨，同时也表明了我们对于其他美好事物的期许，从而让我们成为更好的自己。

在涉及金钱和性爱问题时，伪装和礼貌的面具被用得最多，因为在这两个方面，如果不加掩饰，就会给人们造成更为深重的苦痛。诺曼·波德霍雷茨

（Norman Podhoretz）在其自传《获得成功》（*Making It*）一书中指出，金钱在美国生活中已经成为一个人人羞于畅谈的“肮脏的小秘密”，关于金钱，存在着很多禁忌和规矩，就像维多利亚时代的性爱那样。(注)史蒂夫·戈尔登伯格（Steve Goldberg）也发表过类似的观点，指出男性在生活、犯罪和文化中普遍表现出敢作敢为的性格，但一谈到两性关系和职场，男性就会收敛起自己的锋芒，变得含蓄多了。(注)在两性关系上，的确存在着很多禁忌，比如，人们不愿意谈论令人不齿的同性恋问题及部分男性存在的性别自卑心理。

波德霍雷茨强调说，关于金钱的禁忌是资本主义社会中一个占据核心地位的事实，这一点是没有错的。关于金钱的一些禁忌在人们心中是根深蒂固的，或许我们找不到比这更严格的禁忌了。比如，我们一定不能夸耀自己的薪水和收入，也不能坦白地承认我们的行为受到了金钱的驱动和影响。这是因为金钱非常深刻、密切地影响着我们的未来生活、社会地位及在社交圈中的吸引力，因为金钱是资本主义社会中衡量个人价值的关键尺度。我们可以说自己视金钱如粪土，可以说金钱给自己带来的苦恼超过了快乐，可以说我们真正需要的是美满的家庭、孩子就读一所好学校、温柔体贴的妻子、有时间看书和钓鱼、健全的医疗保险及有趣的工作，但我们永远不能赤裸裸地炫耀自己的财富。换句话说，我们虽然想拥有这一切，但又不能公开地讲，只能尽量把自己包装得普通一些。如果我们想什么都要，又不遭到别人的嫉妒，那是永远无法实现的。

在金钱的几点作用上，如果不将男女两性区别开，就会引起混淆。比如，金钱对男性比对女性更有决定意义，而女性往往不了解什么才是对职场男性具有决定意义的。与女性的收入不同的是，男性的收入不仅决定了其生活水平，还决定了他是否能够结婚生子。因此，男性的工作对其爱情具有极为深刻的影响。

一个社会在评价女性时，更多地看重她的内在价值，而不像评价男性那样更多地看重他能挣多少钱等外在价值。评价男性的基本依据就是他在赡养家人方面所起的作用。如果无法养家糊口，那么其他方面的成功标准也就与他不搭边。但在资本主义社会中，为了所谓的礼貌，人们表面上不会直接指责男性的挣钱能力很弱，而是假借其他标准。比如当一名女性决定同一名男性分手时，给出的理由可能是酗酒、感情疏远等，而不是明确地讲嫌弃他挣钱太少；可能是因为两人“性情不合”，而不是明确地讲她的工作比他的工作好，以致削弱了他作为一个男性在家庭中的地位；也不会明确地讲因为他发财之后想着找一位年轻貌美的女人以期找回年轻时候的感觉。

当然，艺术家、文化鉴赏家、家世显赫者、业余运动员、官员及门萨协会

的成员等等，都会声称自己的社会地位是用其他标准而不是用钱来衡量的。但是其他种种标准即使有效，也不过是一定程度上对金钱的辅助而已，如果他们没有钱，也就失去了真正的社会地位。他们之所以提出用其他标准衡量自己的社会地位，只是因为这样可以淡化金钱的作用。确实，如果有人揶揄一位知识分子："你既然如此聪明，为什么不富裕？"恐怕没几个人能做到泰然自若。

面对社会上关于金钱的压力，一些富裕人群或家世显赫者做出的反应往往是假装自己是"中产阶级"或者来自"普通"的家庭。这种伪装虽然对于缓和他人对自己的嫉妒之情和不同阶级之间的冲突具有一定的用处，但其更进一步的影响就是扭曲了很多人对于社会性质的看法。比如，在哈佛大学，一位研究人员要想找到一位敢于承认自己是有钱人的人，必须花很多时间到处寻找才行（阿拉伯国家的王室后代除外），要想找一个敢于承认自己是"上层阶级"的人，难度必然更大。除了在金钱、家庭背景上伪装自己之外，人们伪装自己的另一种方式是在种族方面。爱尔兰人、意大利人、犹太人、波兰人及其他少数族裔的人口数量加在一起之后，总人数及人均收入都超过了英国新教徒的后裔。但这些少数族裔的人群不顾自己在经济中的客观地位，往往故意伪装自己，降低自己的地位，仿佛自己是刚刚离开埃利斯岛的捉襟见肘的新移民。长此以往，反而容易助长美国社会对这些少数族裔的歧视。备受尊重的耶稣会会士安德鲁·格里利（Andrew Greeley）提起波士顿的新教徒瞧不起爱尔兰族裔的事情就感到不满。《华尔街日报》《纽约时报》及其他巧舌如簧的媒体都定期谴责针对天主教徒的歧视，但事实上，天主教是美国最成功的大型宗教团体，天主教徒的人均收入水平远远超过了新教徒的人均收入水平。

一些白人新教徒虽然拥有信托基金，而且可能还有其他资金来源，但往往对外宣称自己在家庭之中扮演着多么败家的角色，并因此遭到了多少类似于佃农般的非人待遇，甚至觉得自己算不上一个白人。埋怨父母对待自己多么不好似乎变成了自我夸耀的方式，并成为同情地球上受苦受难同胞的一种方式。此外，在我们的社会中，有这么一群女性，她们受过最好的教育，享有最多的特权，寿命最长，最健康，最受社会尊重，而且不存在任何财务方面的担忧，但仅仅因为自己是女性，总是将自己描述为深受压迫的弱势群体。

几乎所有的政客、运动员、商业领袖在接受记者采访时都会故作谦虚地说自己出身贫困，说自己的祖先在历史上曾经饱受战乱之苦。这样讲几乎不会错，因为按照美国当前的标准来看，几乎所有人都可以说自己出身贫困，即使是英国新教徒的祖先，在历史上都遭受过战乱，被罗马人、丹麦人、法兰西人及其他入侵者击败。然而，事实上，这些自称出身"平凡"的人，无论用任何标准来衡量，都可以说是富有的，比如曾经担任美国总统

的吉米·卡特就是一个典型的例子。

很多人声称自己贫困，要正确看待这种现象，有必要了解一下1979年的情况。当年，年收入2.5万美元以上的美国家庭可以跻身全美收入排名前1/5的行列，其中有60%的家庭有两个或两个以上的人挣钱。年收入3.5万美元以上的家庭可以跻身全美收入排名前1/10的行列。注

在美国重点大学里的教授或学生看来，在美国卫生、教育和福利部负责应对贫穷问题的官员看来，在各地电视节目制片人看来，大多数美国人可以说非常贫困。学术界的社会学家和联邦政府的官员用“中产阶级”（实际上是上层阶级）的标准来衡量美国人民的现实生活。他们评估的“贫困线”、“中等收支预算”、“人类的基本需要”、“像样”的住房或就业、“适当”的收入和尊严等等，只有少数辛勤劳动、付出很多努力的家庭能够实现。那些贫穷家庭从福利项目和其他项目得到相当多的收入，再算上闲暇的时间和无法核查的零活，其实他们获得的全部收入不亚于一名中产阶级人士。但他们看起来好像穷得没有希望达到中等收入水平，这是因为政府的福利太优厚了，导致他们养成了懒散、不注重节约的生活方式。

涉及职业问题时，这类误解就更为严重了。目前，青年群体的失业问题已经非常严重。一般的开明官员或大学教授认为适合贫穷的年轻人的几类职业的共同特征如下：工作环境比较吸引人，工作本身比较普通，报酬足够供养家庭，不算特别艰苦，无须经常加班，不必受到盛气凌人的上司的监督，或者不会遭遇其他不愉快的事情，有希望升职和得到其他福利。但恐怕很少有人能找到这类工作（很多专业技术人员的子女往往能够发现这一点，时常感到很惊讶，有一种被生活背叛的感觉）。对于那些来自上层阶级的大学毕业生而言（无论男女），普遍期待的职业有以下特征：有自主权，有自我表现的余地，不必屈从于上司命令，而最为重要的是收入够多（即跻身收入最高的1/5人群）。这类工作是他们在激烈竞争中努力达到的目标。虽然他们可以掩饰自己的竞争方式，显得较为温和，但只有那些狂热的竞争者通过各种可能的手段才能获得这类工作。然而，这类工作要正常开展，必须依靠那些在企业中受到歧视的“书呆子”和“工作狂”，而这些人所挣得的津贴却被政府打着“公平分配”的旗号掠夺走了。

如同历史上的贵族一样，现在的官员为了剥夺他人的财富，也会事先寻找道德上的借口（这里的“他人”主要指开办企业的资本家）。政府机构的很多人都误以为所谓商业活动，无非就是喝喝酒，打打高尔夫球，然后在贸易管制的环境下相互包庇而已。然而，与这些政府机构及其受益者的臆想恰恰相反的是，商业活动并不是如此缺乏竞争，这样反倒会招致外界的嫉妒。真正没有竞争、待遇优渥的工作是不存在的。（其实，在美国，无论用什么收入标准来看，几乎所有专业技术人员都属于上层人士了。）

由于政府及一些所谓的专家不了解真实的财富分配情况，所以实行了错误的政策，出现了一些严重的问题，增加了社会运行的成本，其中最引人注目和最有破坏性的是贪污腐败现象和平均再分配财富的呼声。富人虽然不愿意重新分配自己的金钱，但他们故作姿态，以示清高，经常要求对财富进行一次普遍性的再分配，以消除他们内心的不安。他们支持各种旨在抑制新财富形成却不会严重威胁到自身财富的政策。大学教授在闲暇时间大多有额外收入，而且还有额外津贴，他们在将别人的收入进行再分配的行动中站在最前沿。但在国税局表示要对他们的子女免交的学费征税时，他们的反对声浪甚至大到了华盛顿的大理石墙都为之震颤的地步。

否认经济动机的普遍性所引发的一个更为严重的危险在于人们往往倾向于重视其他因素的影响。比如，许多种族偏见本质上都是经济上的阶层分化，上层阶级肯定不愿意让自己的子女接触下层阶级的价值观念，由此便形成了歧视，一旦涉及不同种族，就出现了所谓的种族歧视。在推动美国各族裔或各阶级走向一体化的过程中，我们面临的主要问题可以归纳成这样一条原则，即一个社会在实现经济机会均等或者所谓“精英统治”方面越成功，那么它的各阶级在经济上的分化倾向就越显著，因为不同阶级或族裔一体化是不可能实现的，机会均等也不具有现实可行性。美国历史上采取蓄奴制的南方一直是多个族裔共同居住的地方，种族多样化程度超过现代的美国。在中世纪封建社会的英国，各个阶级交往的情况也超过现代的美国。这两种历史情况都能说明，一个社会无法实现各个阶级的一体化，也无法实现机会均等。

当富人与穷人的社会地位得以确立，而且基本上不受到任何挑战时，他们就能和睦相处，不存在紧张状态；但当穷人有发财机会时，就会与自己的阶级联合起来，向富人阶级发起挑战。在迅速流动的社会里，除了极少数顶尖富豪之外，人们都知道自己的境遇可能会一落千丈，穷人也懂得自己的处境在很大程度上是自己造成或选择的。富人也明白下层阶级在追求财富的过程中基本上不会失去什么，因为他们原本就没有什么。为了避免这种紧张局势，各个经济阶层只要有可能，都会寻找自己的同类，把他们的子女送进他们自己的阶层所控制的学校去接受教育。这条规则几乎完全适用于自由主义者和保守主义者、黑人和白人、参议员和法官，以及社会主义者和自由意志论者。有悖于这条规则的人群主要是那些未婚青年（我自己也曾长期认为居住在贫民区是一种时髦的做法）和愿意牺牲子女利益以换取更多可支配收入的家庭。有一些白人孩子来自离异家庭，父亲或母亲没有财力或者没有心情去关心孩子，才会把孩子送到市中心的贫民区，同较低阶层的孩子在一起就读。由于居住地距离学校较远，法院甚至不得不命令学校专门为这些孩子提供校车，接送他们上学和放学。几乎所有上层阶级家庭和多数中产阶级家庭，不管他们在政治上多么相信自由主义，都把他们的子女送进了私立学校或者是可靠的中产阶级管理的公立学校。

由于上层阶级的人时常宣称赞同不同阶级的人实现一体化，而在现实中他们却把自己的子女送到自己所在阶级的学校，因此，有一些人从民粹主义的角度出发，指责他们这种言行不一是虚伪的表现。他们则完全答非所问地援引在学校里面偶遇下层阶级或中产阶级的黑人子女这一事实加以回应。事实上，一所学校里面适当数量的黑人已经成了最佳城市私立学校的一个重要资产，就像足球或拉丁文一样的资产，这样可以促使别人认为中产阶级并不反对取消种族隔离，之所以黑人学生较少，是黑人自身的原因，而不是贫富分化导致的。

但真正重要的一点是，人们为子女做出牺牲不仅是崇高道德的体现，而且有利于社会发展。美国数以百万计的家庭为了确保子女以后能够得到良好教育而愿意节衣缩食，储蓄资金，使家庭的生命力得到延续。恐怕世界上很难找到像美国家庭这样乐于为子女做出牺牲的情况了。事实上，这种牺牲也是对社会负责的表现，因为这些家庭不惜代价、尽心竭力地教育子女，也是在为国家的未来、为子孙后代进一步发展所需要的人力资本进行投资。正是这些投资，为那些没有子女的夫妇创造了未来的养老金和社会保障。

某些自由主义者应该受到指责，因为他们强迫中产阶级的家庭把子女送到贫民区的学校就读（这些中产家庭对自己子女的疼爱并不亚于其他家庭），而这些学校却由一帮没有父亲、身上揣着小刀的孩子控制着。自由主义者宣称，如果中产阶级不送孩子去这些学校，就给他们扣上种族歧视的帽子，这可以说是自由主义者所做的最坏的事情。然而，事实上，中产阶级拒绝将孩子送往这类学校的态度与种族歧视没有任何关系。自由主义政策将一些学校破坏殆尽，而中产阶级的父母们希望保护子女免受这类学校的伤害。不仅白人父母逃离这类学校，黑人父母逃离的速度也一样快。同时接收白人和黑人的学校符合人们的愿望，但如果不承认普遍存在的事实和阶级扮演的角色，这类学校就不大可能获得成功。

对于这些现实情况，一些人习惯上将其视为“伪装”和“歧视”的体现，但这些情况对于保护下层阶级向上流动的渠道和维护经济增长是至关重要的。如果资本主义体系要实现进一步的发展，就必须在社会和教育方面给中产阶级提供鼓励，并巩固中产阶级的纪律感和道德感。这就意味着成功的家庭必须谨慎地选择自己的伙伴及子女的伙伴。这个过程既对穷人有益，也对富人有益。穷人可以接触并效仿一些截然不同的向上流动的文化，富人可以将自己的纪律感传递给自己的子女。一旦失去了纪律感，所有阶级都会蒙受损失。

很多富有的年轻人受到诈骗、勒索、起诉，或者因为有逃离家庭的冲动而备受折磨。很多富有却阅历不深的年轻女性由于受到爱慕自己的企业家的欺骗而倍感惶恐。很多下层阶级的孩子之所以养成了吸毒的习惯，就是由

于上层阶级孩子的资助，因为这些来自上层阶级的孩子希望通过这种资助融入下层阶级。很多富有的社区都曾经被那些自甘堕落的青年抢劫过。因此，自由主义者们倡导的病态的平均主义做法，只会拖累上层阶级，而不会提升下层阶级。为人父母者必须警告自己的孩子远离这些陷阱，以此保护自己的孩子。如果父母们没有做到这一点，那么一旦他们的子女最后沦落到下层阶级，他们也不应该感到惊讶。

上层阶级接受并迎合下层阶级的行为，其实不符合下层阶级的利益，因为这样会导致下层阶级永远贫穷，侵蚀他们的发展机遇，并加速下层阶级文化和经济的衰退。只有已经成功的人才有能力承受住下层阶级那种放纵自我的生活方式。

人们对于金钱和阶级的作用的错误理解导致了教育政策的扭曲，同样也导致了住房政策的扭曲。如果你问任何一位房产中介影响房屋价值的三个关键因素是什么，他们都会毫不夸张地说是“位置，位置，还是位置”。可悲的是，衡量一个好位置的主要标准就是看这个房子与穷人区的距离。更确切地讲，就是距离那些破裂的、依靠福利度日的家庭的距离。美国大部分暴力犯罪都产生于这类家庭。房子有价值，尤其是在通货膨胀时期有升值空间，是每一个中产社区的主要特征。除去位置因素不说，这类社区的房屋本身一般并无多大的价值，如果不加以维护，可能不出6个月就会变成贫民区的模样。这类社区的价值来自居民的价值观、纪律感及远离下层阶级主导的学校等。此外，中产阶级通常会因为购房和购买汽车、彩电等耐用消费品而背负巨额债务，甚至连房产增值速度的下降也会严重动摇中产阶级的经济基础。

美国住房和城市发展部的高级官员（这些人其实也是“中产阶级”）认为这些现象背后的主要原因是种族主义，而不是政府的政策。为了消灭种族主义，这个部门的两个主要目标是向穷人提供“体面”的住房，以及推动阶级和种族的融合。就第一个目标而言，在依靠福利度日的居民区里面，住房永远不会“体面”，因为福利受益者住的是免费公寓，估价很低。再者，在黑人区的街道上，到处游荡着来自单亲家庭的青年，所以福利住房总被视为“不好的住房”。体面的住房体现的是中产阶级社会价值观。穷人的住房只有出售给不穷的人，才会成为“体面”的住房。也就是说，居住者要在经历住房和城市发展部所蔑视的“绅士化”进程之后，其住房才可能变得“体面”。

就政府住房政策的另一个主要目标，即推动阶级和种族的融合而言，如果单纯地推动种族融合，而不试图推动阶级融合，那么种族融合的目标反倒有可能实现。然而，阶级融合，无论在多大程度上的融合，都不具有现实可行性，也不符合各个阶级的愿望。政府机构里面的黑人官员如果具有足够的经济实力，可以随心所欲地搬家。事实上，在过去数十年间，时常有

一些富有的黑人搬到郊区的高档社区，也没有引起人们多少关注。然而，如果让那些依靠政府救济度日的黑人迁居到白人或黑人的中产阶级社区，那就会引起人与人之间的分裂。如果政府刻意通过房租或抵押贷款补贴等无关紧要的小举措来实现这一目标，这种分裂可能会更严重。这类政策本质上会诱发种族主义。在被房租管制、平权行动等举措弄得乌烟瘴气的房地产市场上，中产阶级为了保护自己的经济和社会财富，最安全的应对办法就是反对一切可能威胁其社区的政府项目。

在这个过程中，记者们有很多明显的机会去证明美国社会盛行的所谓种族主义其实是虚假的和人为捏造出来的。真正盛行于美国和其他国家的思潮是对于绝对平均主义社会的向往，因为在这样一个社会里，人们不必担心被抢劫、掠夺或仇视。信奉自由主义及供职于官僚机构的知识分子们在有了孩子之后特别向往这样一种社会。

在这种建立一个同质化的平均主义社会的理想面前，美国这个“大熔炉”不断取得的胜利显得黯然失色。如果美国社会保持着多元化，那么“大熔炉”这个隐喻就不会引起混乱。事实上，美国社会有多少社区，就有多少熔炉，不断地将蜂拥而至的移民转变为美国公民和美国文化的载体。或许西班牙裔的移民是个例外，因为美国卫生、福利和教育部推行的双语政策促使他们足以保持着相对独立和无所作为的状态。但自20世纪70年代以来，其他族裔，包括华裔、日裔、菲律宾裔、西印度群岛裔和波多黎各裔，都在不断被同化。这些族裔的成员与美国当地人通婚的情况越来越常见。

在现代社会中，不同种族之间除了趋于同化之外，没有其他选择。如果我们反对“大熔炉”的概念，那就意味着络绎不绝的新移民可能会陷入贫穷状态，沦落到贫民区，成为社会的不稳定因素。虽然新移民会不断涌入，虽然老移民会继续颂扬自己的祖先，美国那种宝贵的多元化的种族文化和社区仍将继续存在下去。然而，文化多样化并不意味着坚持僵化的、狭隘的种族主义。在现代美国，唯一仍然实施的隔离形式就是美国卫生、教育和福利部及其后继者（卫生与公众服务部）拒绝将掌握英语作为教育的主要目标，这种做法会加剧种族隔离，比内战之前美国南方的学校隔离制度有更大的破坏性。“合众为一”（E pluribus unum）依然应该是美国发展社会事业的主题。

这一主题并不是人们所说的“文化帝国主义”的伪装。毕竟，在今天的美国，种族融合是大势所趋，英国新教徒后裔的精神气质已经无法在美国占据主导地位，取而代之的是一种折中调和的文化氛围。正如哈佛大学的西印度群岛裔社会学家奥兰多·帕特森（Orlando Patterson）所写的那样：“就连英语也从创始者那里被拿了过来，经历了上千种改变，以满足上千个族裔团体表达各自情感、语气和经验的需求。”同样，黑人的爵士

乐“已不再是美国黑人的音乐”，而是一种带有美国文化色彩的音乐。篮球是体育运动中黑人表达思想感情的最佳方式，比萨同苹果派或者中国式杂烩一样，都是美国式的了，所有这一切都是美国“大熔炉”的组成部分。今天，“大熔炉”已经成为美国社会一个至关重要的理想，但这个熔炉熬出来的并不是一种质地十分均匀的美国粥，而是一条丰富多彩的融合了各个民族历史和意识的河流，具有“中产阶级的价值标准”和向上流动的重要特色。

在美国，所有对于职业流动性的研究成果都承认，在一代人的时间框架之内，职业流动是非常缓慢的，如果把研究视野扩大到两代或三代人的时间框架之内，那么职业流动性是很大的。然而，当前自由主义者持有的平均主义的再分配观点意味着父母和家庭不应该对子女的命运产生什么影响。如果仔细想一想这种观点会造成的后果，就会发现它的荒谬之处，因为它要求摒弃社会历史、种族、宗教甚至性别对一个人的影响。（由于持有这样一种观点，自由主义者认为性别不应该影响人们的收入。）他们还认为社会是一个整体，应该由各种各样的人构成，人们可以随意捐款，可以随心所欲地做自己想做的事情。虽然有一句老话说文化多样性是美国最大的资产，但种族和文化的多样性往往只能体现在宗教仪式中，在其他方面已经没有了多少影响力。因为人们除了聊一聊服装款式和舞步的多样性之外，很多事情都不能公开地说，甚至无法畅所欲言地谈起自己的收入水平和雄心壮志，以免触及弱势群体的敏感神经。

这种平均主义理念的一个讽刺之处是，它主张消除家庭、家族、教会及种族对于一个人的影响，但事实上，这些因素的影响是根本无法消除的，它们必然会发生作用。纵观那些试图消除这些因素影响的托儿所、学校和扶贫项目，大部分都无法有效地促进下层阶级向上流动。平均主义的政策会破坏家庭和社区，事业成功者反而被迫缴纳更多的税金，那些雄心勃勃和生产效率较高的人反而受到惩罚，却无法促进那些缺乏社区文化和家族文化的团体实现向上流动。尽管如此，平均主义观点却给提出这类观点的官僚提供了向上流动的机会，这类例子并不鲜见。

为了给这些没有益处的理论和行为辩解，就产生了一种真正邪恶的伪装，将恶伪装成善。美国社会的伪装大多是将没有实现的理想伪装起来。

这种态度即便在教堂里面也表现得很明显。乍听起来，这似乎是不大可能的，但事实就是如此。神职人员感到了信仰缺失的深刻痛苦，便通过对世俗的赎罪提出激进的要求来弥补自己的痛苦。民主资本主义的危机或许在宗教机构中表现得最为明显，因为这些宗教机构轻视对人们的精神关怀，试图通过激进却无效的政治刺激去弥补人们的精神空虚。因此，教会有时与学术机构和政府机构联起手来，通过发起反对财富的斗争去克服阶级冲

突。

---

1. G. K. Chesterton, *Orthodoxy* (New York: Image Books, 1959), p. 48.
2. Norman Podhoretz, *Making It* (New York: Random House, 1969).
3. Steven Goldberg, *The Inevitability of Patriarchy*, rev. edition (London:Temple Smith, 1977); U.S. edition (New York: William Morrow, 1974).
4. Lester Thurow, *The Zero-Sum Society* (New York: Basic Books, 1980),p. 169.
5. Orlando Patterson, *Ethnic Chauvinism: The Reactionary Impulse* (New York: Stein & Day, 1978), pp. 149–150.

第九章

反对财富的斗争

社会历史很少探索到的一个领域是人类社会总是对其最大的“恩人”（即财富创造者）满怀敌意。在每一个大陆的每一个历史时期，那些善于创造财富的人总是沦为最严重的暴力行径的牺牲品，这类事件在近现代史上不胜枚举。比如，在德国，犹太人遭到大屠杀；在苏联，富农和犹太人遭到了集体迫害；在尼日利亚北部，富裕的部落遭到了驱逐和屠杀；在印度尼西亚，数十万华人遭到屠杀；在乌干达，白人和印度人被没收财产和驱逐出境；在孟加拉国，比哈尔人遭到了杀害或囚禁。就在20世纪70年代行将结束之际，古巴和东南亚的许多财富和人力资本被抛进了茫茫大海之中。

在摆脱富人“威胁”的漫长斗争中，世界上的每一个角落都弥漫着恐怖的氛围，到处是堆积如山的尸体。这些富人包括商店店主、银行家、商人、零售商及企业家等。在此过程中，还发生了很多原本没必要发生的饥荒和贫穷问题，导致更多人走向了死亡。世界各地都有一些国家表示决心“发展”自己，但它们的第一个目标却是剥夺当前富人的财富，将其驱逐或杀害。这种矛盾现象在联合国那种多语言的环境下达到了高潮，反对贫穷的呼声和反对财富创造者（包括美国人和犹太复国主义者）的声浪此起彼伏，相互交织。

显然，很多人，甚至那些在牛津大学或巴黎大学认真接受过洗礼的人，内心深处也存在着一些东西，妨碍着他们不敢相信资本主义体系下的一系列现象，比如收入差距越来越大，劳动分工不断深化，市场经济的奇迹成倍地出现，贸易和财产带来的收益呈现“滚雪球”式的上涨。人们很容易把创造财富的人视为魔鬼，总是觉得有一股神秘力量或浮士德式的人物在背后支持着他们，人们就像驱逐女巫那样驱逐他们。

在暴民的内心，这些想当然的设想会发生可怕的变化，从而引发严重的后果。一位法国社会学家曾经谈到20世纪60年代发生的一件事情。当时，一群犹太裁缝在法国普罗旺斯地区的一个小镇上开了几家商店，他们出售的服装不仅剪裁时尚优雅，完全不亚于巴黎的服装，而且非常廉价，结果反而引起了很多人的愤怒。价格怎么可能这么低呢？这肯定是一个阴谋。一开始，人们只是交头接耳地说这些犹太人可能以此为幌子贩毒，但之后出现了更离谱的谣言。后来，有两个年轻女性去了巴黎，有人散布谣言说她们沦为了白人奴隶贸易的牺牲品，这群犹太人就是打着裁缝的幌子干着贩卖人口的勾当。于是，一群暴徒纠集在了一起，袭击并烧毁了这些裁缝

店。看着冒烟的灰烬，这些犹太裁缝可能也在思考，为什么效率高的企业能够获得高到令人惊讶的利润。

在美国的城市中，这种仇富的思维模式表现得较为温和，富人身边只会出现一些谣言，而不会出现这种暴力事件。比如，如果一位意大利裔商人的生意做得风生水起，那么可能有人会造谣说这个商人与意大利的黑手党有勾结。曾经有一位蹲过监狱的人跟我斩钉截铁地说了一个他的狱友们都知道的“事实”：约翰·戴维森·洛克菲勒是杰西·詹姆斯匪帮的成员，标准石油公司是这伙匪帮的一个掩护，所以他才能赚到钱。像这种认为一切财富都是通过盗窃手段获取的观点不仅流行于监狱，而且流行于哈佛大学。

爱德华·班菲尔德在《一个落后社会的道德基础》（*The Moral Basis of a Backward Society*）一书中指出，这种仇富思维模式是不发达经济体的一个关键特征。注为了了解贫困的根源，他研究了意大利的一个小镇。结果，他发现在这个镇上，人们总是认为商人会欺骗他的雇员，每一个牧师都会窃取信徒供奉的食品，每一个政客和警察都会勒索钱财。一位教师为了给自己的懒惰辩护，坦诚地说教育的作用是便于更好地剥削穷人。面对一切繁荣的、成功的现象，人们总是想当然地认为其背后存在着盗窃公款问题或犯罪问题。自然，在这种镇子上几乎不可能出现繁荣景象。

美国的内城区也普遍存在着针对财富的猜疑，而且这种猜疑更严重，具有反犹太的意味，一旦发生停电事件，就容易爆发纵火和掠夺现象。这类现象不仅发生在不同种族之间，也发生在同一个种族之间。奥德·库姆斯（Orde Coombs）就曾经一针见血地描写了黑人之间的分裂。当时，黑人对1977年纽约骚乱造成的残垣断壁已感到厌倦。注两个年轻的黑人商人在哈莱姆开了一家时装店，出售流行服装，希望能得到黑人弟兄们的欢迎。出乎意料的是，他们的这家商店虽然非常成功，但是经常遭到破坏，终于在一个漫长的黑夜里被人纵火烧毁。尽管他们在橱窗上做了明显的记号，告诉人们该店的业主是黑人，但仍遭不幸。由此可见，仇富思维显然没有种族、信仰或者肤色之分。当然，在大屠杀刚刚爆发之际，如果受害者有一个明显的、容易辨认的阶级身份，肯定能帮助自己躲过一劫。

纵观人类历史，在一个社会中占据主导地位的情感无论是种族主义还是嫉妒，憎恨其他种族或部落总是比憎恨有钱人或成功者更受尊重。因此，大部分团体的憎恨都带有种族主义性质。但如果被憎恨的那个种族不是富得流油，那么这种憎恨一般不会演变为暴力事件。此外，在仇恨其他种族富人的现象背后，人们往往可以发现本种族的富人会刻意将仇恨情绪引向与其存在竞争关系的其他种族富人身上。

过去，这种奇怪的斗争总会得到一些愚昧文人的推波助澜，这些文人凭空

捏造出了野蛮的理论、犹太金融家的神秘故事、亚裔店主的阴谋及高利贷者罕见的勾结等等。近些年来，社会风气明显开始反对种族偏见，只有在穷人中间才可能有人敢公开表达种族偏见，绝大部分人是不敢公开表达这种偏见的。但针对财富创造者的偏见依然很盛行，知识分子群体中间的种族主义实际上依然存在。

因此，用于取代种族主义的各种理论都是毫无根据的假想，只是为财阀、靠残酷剥削致富的大资本家、银行家、投机家、极端保守主义者、石油垄断者、权势集团人士、大富翁、剥削者及帝国主义者等设计了一整套掠夺体系。这些掠夺者包括洛克菲勒家族，这个家族如此强大，以致它本身看起来就像一个统治阶级。这些理论催生的基本精神和话语为左派经济学家撰写批判资本主义的著作提供了素材，也引发了无穷无尽的争论。但这些知识分子编造出来的仇富理论无论是直白赤裸的，还是错综复杂的，无论夹杂着种族仇恨，还是借助了计算机的复杂计算，都反映了他们对资本主义持有怀疑态度。这种怀疑同纽约哈莱姆和法国普罗旺斯那些暴民的怀疑是一模一样的，表明这些知识分子也不理解贸易的互惠属性，因此往往导致一些人歇斯底里地呼唤贸易保护主义，并荒谬地认为贫困的真正根源在于财富创造者。艾比·洛克菲勒（Abby Rockefeller）是洛克菲勒家族年轻一代中最擅长辩论的激进派，她曾经这样说过："有一种新的观点认为，富人和穷人是密切结合在一起的，一方养活另一方，多数人为少数人而受苦，好运气和坏运气联系在一起，是难解难分的。这种观点对我来说是全新的，使人不得不信。"注

"财富造成贫困"的观点很有魔力，深深地植根于许多年轻激进分子的头脑中，如同刺眼的阳光一般，照耀着他们去寻找摆脱贫困的捷径，从而规避了辛勤劳动、不平等、节约及自由交换这些避免贫困的方法。这种脱贫捷径简直太容易了，穷人可以公然对富人发怒，甚至可以窃取他们的财物，无须遭遇惨痛的教训就能得到财富。这种没收财产的方法要比勤劳和学习简单得多。财产可以偷窃而来，仇富情绪普遍存在，暴力可以带来自由，可以颠覆被压迫的现状。

然而，纵观流行这种观点的地方，无不是贫穷持续存在和扩大的地方。与其说财富造成贫困，倒不如说是人们对于这种错误观点的盲目崇信造成了贫困。

虽然美国社会也存在这类引发贫困的观念，而且同班菲尔德在研究落后社会的过程中所发现的令人深感悲伤的信念体系如出一辙，但如果说美国这种观念的根源在于公众内心深处对富人存在根深蒂固的偏见，则是一个莫大的讽刺。因为这类观念的主要根源在于政府官员、学术界的社会学家及宣传部门的领袖，正是这些人将视角对准贫穷的黑人，总结出关于什么因

素会导致贫困的错误理论，然后大肆宣传。黑人被告知说：全世界都反对他们；占统治地位的权势阶层要把他们压在下面；尽管有法律的命令和监督，但种族主义和不平等待遇仍普遍存在；黑人在工商界得不到就业机会；贫民窟的房东榨取房客的钱财；警察在没有充分证据之前都可以假定他们是有罪的；马丁·路德·金和肯尼迪兄弟都是被白人统治集团杀死的。年轻黑人仅有的同盟者是救济贫困的律师、社会工作者、职业顾问、自由主义的政客及国家的其他工作人员。如果一个普通黑人不能通过直接指导得到这个信息，那么他可以在电视上再度遇到它，因为电视上的故事都一样。故事中最坏的恶棍几乎总是衣冠楚楚，居住在大厦里面，工作在豪华的办公大楼里，主要依靠暴力和欺骗来巩固他们的地位。

正如班菲尔德所描述的那样，这种世界观在意大利农村还略微讲得通，因为当地的确有少数商人看起来很腐败，而且还有黑手党干着敲诈勒索的勾当。但在美国，如果我们枉顾事实而给人扣上一个种族主义和贪污腐败的帽子，将严重影响国家的形象，这种形象无异于意大利那个腐败的、不流动的社会形象，会使所有相信这些谬论的美国穷人产生严重的无力感。毕竟，穷人要成功地向上流动，至少要对上层阶级形成羡慕感，对社会竞争的性质有正确的了解，对以前的胜利者有所尊敬。如果我们对美国的穷人说美国的制度是腐败的，是种族主义的，而且在一定程度上是靠暴力统治维系的，只有获得大学学位和跻身官僚系统，才能不受这种制度的束缚，那么就会让他们认为社会是虚假的、不完整的。

纵观世界历史，最富有流动性的社会就是美国社会，这是一个无可争议的事实。美国非常珍视勤奋劳动、遵守纪律、胸怀壮志及乐于冒险等优秀品质。政府机构非常重视教育和文凭，而在其他地方，大部分技能都可以在工作岗位上学到。对于那些没有受过教育的黑人而言，最好的去处就是小企业，他们可以在那里辛勤工作，积极奉献，这比其他任何资产都更有重要意义。虽然自雇的美国人比过去要少一些，但这种趋势的原因主要在于小农经济在整个经济体中所占比重的降低。美国每年新开的小企业大约有40万家，这些小企业为年轻的黑人提供了80%以上的就业机会。1946—1975年的30年间，美国那些非公司制的小企业获得的资本净收益在扣除通货膨胀的因素之后，达到了5000亿美元，（注）这个数额比居民在股票市场所得的收益总额还要多出20%。在美国，从事商业经营活动不仅是获取财富的最佳路径，而且几乎可以说是那些未受教育者的唯一出路。此外，在美国商界，可以说是海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，不存在什么限制因素。

既然如此，为什么政府机构、宣传部门、教育界和社会服务界一直流行着与此相反的观点呢？一种解释就是停滞不前、缺乏机会、缺乏冒险、缺乏创新的社会更能迎合美国上层阶级后代的心理需求，因为他们受到的教育使他们轻视了商业的重要性，不得不向现实妥协，接受官僚机构中那些虽

然稳定却无法激发积极性的职位。有好几百万美国人刻意放弃了风险大、机会多、前景好的企业，而是选择进入政府机构或无利可图的领域，比如艺术界、教育界等，放弃了获取巨额财富的机会。因此，那些上层阶级后代的发展道路往往不如祖先所走的道路那么光明。他们向现实做了某种妥协：放弃了获得巨额财富和需求得到无限满足的前景，以换取稳定安全的工作和悠闲生活的慰藉。这种交换未必是不相称的，如果随遇而安，倒也是可以接受的。然而，当这些自甘平庸的上层阶级后代面对数十万乃至数百万雄心勃勃的移民后代不断跻身美国经济制高点的现象时，他们开始心有不甘了，不愿意面对这些后来居上者正在形成一个新的上层阶级的现实。这些移民大部分是犹太人、意大利人、爱尔兰人、亚洲人、日耳曼人和波兰人，他们之中的许多人在来到美国之前其实是一贫如洗的。

不愿意接受美国社会的新现实还有更加阴暗的一面。美国上层阶级的后代里面存在的一个隐秘趋势就是向下流动。虽然这种现象无处不在，被取代的上层阶级后代越来越多，但这个趋势并没有得到充分探讨。在过去50年内，一些富人的后代继承了大笔遗产，并尽量保护这笔财富，希望依靠这笔财富维持生活，但最后由于税收和通货膨胀，他们往往只能眼睁睁地看着这笔财富及从中获取的资本收益逐渐减少而无可奈何。他们的子女可能还能够找到体面的工作，过上优渥的生活，但等到孙子孙女那一代人的时候，却由于家族财富的减少而不得不退出那些学费高昂的私立学校。有的出于兴趣从事一点艺术工作或者做个木工，有的需要依靠失业救济金维持生活，有的可能在政府机构找到一份工作，而这份工作的职责可能是教育穷人如何才能实现向上流动。

过去几十年间，美国资本主义经济发展非常迅速，要想驾驭这种经济激流，实现资产保值和增值，最佳的办法就是选定一个增长前景较为光明的行业，然后在这个行业内创业或者打工。这些企业往往直接为消费者服务，或者采用先进的技术开展工作。这些大大小小的企业主要包括保险业、房地产业、快餐业、零售业、电子工业、计算机工业及能源行业。只有这样，一个人的资产才能随着物价的上涨而不断增加。相反，美国上层阶级的很多人却想逃避技术训练，将资金投放到价值不断下降的证券和因物价不断上涨而价值下降的银行存款上。他们偶尔也会孤注一掷，购买价格已在高峰的“增长型”股票。不管他们做什么，他们之中的大多数人所做的事情远远不及那些原本属于下层阶级的穷人，因为这些穷人没有财富，最初也没有接受过高等教育，他们研究科学和机械，并进入了工商界。

于是，那些上层阶级的后代便借助漫画讽刺新富阶层，而且逐渐成了一种常态，他们说这些新富阶层获取财富的秘诀是贪腐和耍阴谋。事实上，在美国经济中，人们赖以成功的主要因素是智力、决心、艰苦工作及乐于冒险。但随着这种错误心态的普及，人们越来越不相信这个事实了，从而导

致新富阶层的谨慎决策和明智抉择受到了社会的质疑，这着实是一个令人烦恼的问题。

然而，那些在经济竞争中逐渐出局的上层阶级后代却能做到一件新富阶层做不到的事情，即操纵社会舆论，因为这些人谙熟社交手段，而且受过良好的、昂贵的教育。因此，虽然他们人数较少，但是对社会舆论的影响力却格外大，这与他们的人数是完全不成正比的。随着政府机构和媒体的大肆宣传，新富阶层在社会大众心中的整体形象被严重抹黑，一种严重的挫败感被传染给了广大的贫穷国民，进而弥漫于整个美国社会。然而，事实上，美国社会当前的机遇和流动性却是史无前例的。

因此，虽然美国是目前世界上最富有的经济体，但美国依然存在反对富人的斗争。这个斗争的领导者和鼓动者是那些日渐式微的富人，目的是刺激当前的穷人反对那些取得成功的商人。由于这些富人还具有一定的社会影响力，虽然他们的论调存在缺陷，却依然能够得到很多人的支持。他们虽然人数较少，但影响力却格外大。他们控制着大量的媒体、基金会、大学、政府机构及其他“避难所”似的机构。那些拒绝进入能够令人向上流动的“角斗场”的富人阶层后代纷纷扎堆进入了这些“避难所”，这类机构可以给他们提供安全感，却不能令他们获得财富。在资本主义制度下的美国，只有竞争激烈的“角斗场”才是获得财富的主要源泉。一些穷人在舆论的诱骗下加入了反对富人的斗争，但这场斗争的受害者往往都是穷人，因为穷人需要向上流动的机会，一旦富人阶层遭到挤压，穷人向上流动的机会就会减少。对于一切族裔中日趋式微的富人而言，都愿意高高地站在财富金字塔的顶端附近，对下面的那些人进行洗脑，将自己粉饰为进步的新阶级，以期掩盖自己日趋式微的事实。

---

1. Edward Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (New York: the Free Press, 1958; paperback edition, 1967).
2. Orde Coombs, “The Trashing of Le Mans: The New Civil War Begins,”*New York*, August 8, 1977.
3. Quoted in Peter Collier and David Horowitz, *The Rockefellers, An American Dynasty* (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1976), p. 597.
4. Robert Eisner, “No Tax Relief for Capital Gains,” *Challenge* 21, no. 6(January–February 1979), p. 63.



第二部分

政策危机

第十章
福利和保险制度的道德风险

从凡尔赛宫到莫斯科，再到圣赫勒拿岛，拿破仑的一生可谓辉煌灿烂，跌宕起伏，最终却以惨剧收场。他曾经说过一句名言：“如果一个人一开始就知道自己将要去往何方，那么他注定走不远。”对于个人而言，这句话描述的情景的确具有英雄主义的色彩，但是对于一个国家而言，却是不足取的。因为在对外事务中，一个国家坚决不能像企业那样在不断重复的试验中总结经验，然后获得报酬，国家试错的代价非常大，任何一个国家都承受不起。因此，一个国家必须从一开始就要明白将要去往何处，否则最后注定会遭遇灾难。

治国之道的核心在于分配和管理风险。政治在很大程度上是一门关于如何获得保险的科学。在国际领域，伟大的国家领导人必须小心行事，因为一个国家没办法投保，没有任何一家保险公司开通了以整个国家安全为保险对象的业务。拿破仑的战争都无法投保，现在的核战争更不必提，因此，国家领导人必须谨慎小心，以免造成社会动荡。但在国内事务中，国家领导人必须在保险与风险之间寻求合适的平衡，不能让一个社会内部的个人和企业准确地知道自己将走向哪里，因为一旦结果是极度明确的，那么个人和企业将缺乏创新和闯劲，经济将变得过度僵化，以致在当前这个充满不确定性的世界中失去实现繁荣的动力。对于个人而言，由于任何一个国家都有多家大型保险公司为个人提供全面的保险服务，防止个人遭遇失败或其他问题，因此，个人或许能够从中获取安全感，从而不愿意做出改变。但如果一个国家满足于短暂的安全感而无法适应外界环境的变化，那么往往会遭遇严重的、通常无法修复的风险。

与此同时，国内事务中如果存在过多的危险和不确定性，将会破坏人们对未来的信心，而这种信心恰恰是资本主义的基础。事实上，在资本主义制度下，企业对于安全的渴望常常与企业敢于冒险的精神具有同等重要性。企业做出的英勇探索往往始于追求安全的努力。追求安全会促使企业注重储蓄，而英勇的探索会促使企业注重投资。就二者在国民账户上的作用而言，储蓄和投资这两种活动是没有区别的，但它们背后的动机是不同的，储蓄体现了一个人或企业对于安全的渴望，而投资则体现了对于冒险的冲动。

资本主义成功的秘诀或许在于其将寻找安全的动力（体现在储蓄上）转变成了追逐风险的意愿（体现在创业上）。这无异于一种“炼金术”，将恐惧

转化为增长，将谨慎转化为创造力，将胆怯转化为企业家精神，将故步自封转化为开拓创新。金融市场的存在使得这一过程具有了现实可能性。这个过程是资本主义工业的一个关键流程，“焦虑”这一种数量庞大的原材料转化成了“信心”这一罕见的资产，并为其提供生产设施。执行这一过程的一个角色主要是商界精英，另一角色是数以百万计的储户，通过金融市场，储户为商界精英提供了可供投资的资本。这两个主体在资本主义经济体系内密不可分，他们是财富创造和流通的动力源泉。

此外，在原始社会中，企业家精神往往首先被用于为本民族创造一种初步的保险制度。一个民族之所以能够实现集体生存，主要是依靠这样一套保险制度。比如，在灾难时期如何让本民族的成员相互合作；比如如何将打猎所获的猎物进行再分配，以期让那些未能打到猎物的人不至于饿死；再比如如何在别人遭遇灾难或者伤害时给予适当的援助。这一系列措施都是为了保证本民族的安全而建立的保险制度。原始社会中也存在节约行为，如同现代社会一样，但与其说人们是出于投资愿望，倒不如说是为了寻求一份保险，在困难时期继续生存下去。

在美国的移民中，犹太裔和亚裔的合作传统保持得最好，而且事实证明，他们在企业中也是最具竞争力的。奴隶制对黑人最持久的影响是破坏了部落内部的互助模式。注 直到19世纪末期，黑人创办和经营的企业才多了起来，当时主要是教会或兄弟会创办的小规模的保险企业，后来一些小企业逐渐发展成了大公司，比如亚特兰大人寿保险公司（Atlanta Life）及朝圣者健康与人寿保险公司（Pilgrim Health and Life）。注

几乎在所有资本主义国家中，最先兴起的行业都是保险业。保险是为贸易保驾护航必不可少的工具。自然灾害对市场的扩大构成了持久威胁，因此，扩大市场的关键是建立一套完善的信托、信贷和保险体系。只有这样，才能消除自然灾害的威胁，确保贸易的顺利开展。美国在独立后的最初几十年内，特许开设的保险公司比除运输业以外的其他任何公司都要多得多。注 许多保险公司专门从事海上保险业务，这对于在危险重重的大西洋上开展国际贸易是不可缺少的。在国际贸易中，要在长达数月的时间内，穿越危险重重的大洋之后才能交货和付款。这些货物的保险票据对于维持制造商在此期间的业务是必不可少的，也是为新的生产活动筹措资金和开展新的商品贸易的前提条件。在世界贸易的早期发展阶段，买了保险的货物的提单和汇票是国际货币的一种主要表现形式。同样，在国内经济中，用投了防火险的建筑物作为抵押对于商业和建筑业都是至关重要的刺激因素，也是工业企业融资的主要来源之一。保险能提高信誉度，而信誉则是企业实现发展的前提条件之一。

事实上，货币本身通常也是建立在保险基础之上的。比如，政府承诺每张

纸币都因其价值等同于相应数量的贵金属（通常是金或银）而可以被赎回，从而有助于防止货币贬值，或者工商业的崩溃，算是保险的一种体现形式。美元背后的黄金是对美元价值的一种保险，这就相当于一份保单是对一船货物或一栋房子基本价值的保险。美元的价值最终取决于美国经济的生产力，也就是货币可以用于购买的商品的总量。房子的价值取决于可以供人居住的使用属性。如同海上保险可以促进贸易一样，防火险也能促进房屋交易，因为这样有助于提高抵押贷款的额度，而且可以延长还款期限。黄金储备的担保增强了人们对于美元和英镑的信心，确保了这些货币能够在危险的国际贸易环境中得到广泛使用。如果缺少黄金担保，那么人们将失去对美元的信心，美国经济中的储蓄和投资将趋于减少，从而加剧国际贸易中的不稳定和不信任因素。

资本主义的拥护者总是热情洋溢地强调冒险精神和首创精神的重要价值，但谈到福利和保险时却没有那么热情，似乎这两个工具是从社会主义借鉴过来的。事实上，从早期的部落资本主义到当前的资本主义福利国家，在资本主义的每个发展阶段，福利模式与合作模式都是私有企业体系的组成部分。资本主义的福利和保险的最初表现形式就是家庭成员之间的施舍与互助行为，后来这类行为逐渐出现在了部落、教堂和慈善组织成员之间，最后形成了互助社、家族式企业、工会和保险公司。目前，大部分的保险工作都交给了国家或大型保险公司来承担，但资本主义发展过程中产生的上述各种团体在支撑资本主义经济增长方面发挥了重要作用。

资本主义体系的健康程度取决于保险与风险、团结与竞争，以及储蓄与投资之间的平衡。如果没有风险与竞争，那么资本主义经济就无法实现良性增长，同样，如果没有合作与保险，结果也是如此。在寻求平衡的过程中，领导人必须明白，在当前这个动荡不安的世界中，风险终究是无法避免的。政府只能在一段时间内转移部分风险，确保部分公民不受这种风险的影响，但是最终，政府无法帮公民完全杜绝风险。如果一个国家的政府试图将个人和企业面临的所有风险都包揽过来，比如，失业风险、通货膨胀风险、外国企业竞争风险、需求减少的风险、意外事故及残疾等方面的风险，那么它会发现它所面临的危险和责任远远超出了它真实的应对能力，就像伦敦的劳埃德保险集团那样，不自量力终会导致失败。事实上，国家与劳埃德保险集团的不同之处在于，国家有权印发钞票去兑付它的保单，最多只是推迟兑付的日期而已。濒于破产的政府甚至会试图通过战争来应对眼前的危机，毕竟政府应对战争风险的能力远远超过企业应对风险的能力，但是现代国家的领导人不应该再像拿破仑那样贸然发动战争。

资本主义必须在敢冒风险和追求保险之间寻求微妙的平衡。这两者之间的分界线可以用保险公司常用的“道德风险”这一术语来界定。道德风险指的是从事经济活动的人在最大限度地增进自身效用的同时做出不利于他人的

行动，或者说当签约一方不完全承担风险后果时所采取的使自身效用最大化的自私行为。比如，如果一个人购买了防火险，那么他可能为了骗保而刻意纵火。这就意味着保险公司及国家必须在保险计划中找到一个合理的“极限点”，确定合理的风险与安全水平。正如因为担心经济萧条而过度储蓄或囤积黄金反而有可能大大减少消费者的需求，从而引发经济萧条一样，因担心某种危险而大量购买保险反而会增加这种危险发生的概率。

私营保险公司往往会在政府的压力下不得不扩大业务范围，在此过程中，也可能承受道德风险引发的一系列严重后果。比如，多年来，纵火一直属于美国最常见的犯罪行为，而大多数都是由防火险诱发的。再比如，因医疗失误引起的诉讼加重了整个行业的负担，并让医生养成了粗心大意的习惯，主要原因是陪审员料想保险公司会予以赔偿，故急于判给患者大量赔偿金，医生不必承担赔偿费用。又如，健康保险已使医疗费用大大提高，因为医生和病人在考虑问题时都不再关心价格问题了，结果反而导致病人自费的部分往往超出参加医保之前的费用，背离了为病人减负的初衷。偷窃珠宝的小偷被抓住之后通常会以珠宝店购买了盗抢险为由，为自己辩解，似乎盗抢险反而成了他们盗窃的合理依据。我们不妨猜测一下，保险公司推出的寿险反而会导致凶杀和自杀现象增加，赔偿金甚至超过了“双重赔偿”。另外，各地的退休金政策反而会鼓励人们提前退休。

在上述多数保险案例中，如果投保者没有出现被保的结果，那么他的保费就浪费掉了，相当于受到了一定的损失。而承保者却感受到了压力，因为很多投保者为了获得更多的赔偿而选择了铤而走险的骗保做法。生活习惯健康的人反过来却要为那些吸烟者、酗酒者、吸毒者、性病患者、鲁莽司机、暴饮暴食者、失眠症患者、懒惰者、没有节约意识者、装病者及专门申请伤残补助者付出一定的代价。那些对医疗上不可避免的差错持宽容态度而不去控告医生的人——或者那些因医疗事故诉讼的增加使保险公司变得过分谨慎，被要求填写大量报表，从而受到损失的人——都要为那些过于喜欢打官司的人付出代价。那些保护自己的财产并将珠宝藏起来的人都要为那些喜欢炫耀不值钱的东西的人付出代价。终身效力于警界的警察要为那些年富力强却投机取巧、早早退休的人付出代价。

很明显，险种不同，引发的道德风险也存在一定程度的差别。就寿险而言，虽然偶尔可能会引发谋杀或自杀的风险，但这个险种依然是很有价值的。但谁都不会否认，保险对美国人的行为方式产生了巨大的不良影响。与政府不一样的是，那些私营的保险公司必须建立一套非常完整和健全的保险统计体系，以此为基础计算出合理的赔偿标准和保费水平，但随着道德风险问题日趋严重，它们也面临着完善规章制度变得难度越来越大的问题。

私营保险业务的拓展产生了很多外部效应，这些效应已经远远超出了保险

的范畴。比如，数以百万计的美国人越来越相信自己发财致富的最佳途径不是工作和投资，而是起诉成功人士；不是保持健康的身体，而是偶然的伤残；不是长期的、高效的事业，而是及时退休。最根本的是，人们发现行为与结果、努力与回报、功绩与酬劳之间的因果联系正在逐渐遭到侵蚀。因此，可以合理地推测，私营保险业务催生的道德风险对于美国经济体的生产率下降或许也起到了推波助澜的作用。

在大众化的保险业务出现之前，那些非正式的、家族式的、教会式的、兄弟会式的保险体系不大可能催生这些意外后果。因为在大多数情况下，这些承保主体非常了解被保者的情况，从而给投保者施加了巨大的道德压力，投保者不大可能为了一己私利而走上骗保之路。在美国的亚裔社区中，这些不成文的规矩具有很大的约束力，即便在大萧条时期，也只有少数华裔和日裔申请了美国政府的援助。

然而，如果我们说美国社会是一个流动的、城市化的、个人主义的、割裂的、世俗的与理性的社会，也不是没有道理，我们可以找到很多这些方面的事实依据。对于这样一个社会，之前那些私人援助和宗教规矩已经无法满足现实需求了，很多大型保险公司就应运而生。这些保险公司以更低的保费提供更多的保险服务，从而挤掉了传统的教会式的慈善机构、殡葬协会和互助团体。此外，这类新兴的保险公司的承保范围还覆盖了从事新兴的国际经济活动与信奉世俗理性主义文化的人群，这些人与教会、家族或社区没有什么稳定的隶属关系。随着劳动分工的广度和深度不断加强，能够适应新形势、满足新需求的新型保险模式或者合作模式也会应运而生。



在20世纪30年代的罗斯福新政中，保险原则逐渐成为一个具有主导性质的联邦政策主题。在为全体国民提供保险方面，政府的作用迅速加强，保险范围覆盖了失业人员、伤残人员、贫穷的老年人、单亲家庭的孩子及其他工业社会中存在的诸多方面的风险。政府将保费收集起来，然后再分配给那些不幸的人。但是，这些社会保障、失业救济、对有未成年子女的家庭的援助、联邦伤残救济及其他许多重大福利项目都不是激进的左派提出的，而是奉行中间路线的共和党政府倡议的，甚至在胡佛担任总统期间就存在类似倡议。1953年，艾森豪威尔建立了卫生、教育和福利部，得克萨斯州的共和党人奥维塔·卡尔普·霍比（Oveta Culp Hobby）担任首任部长。这些项目并没有在约翰逊政府实行“伟大社会”时获得最大发展，而是尼克松和福特两届政府发展起来的。福利国家的保险原则反映出两党意见的完全一致，对此，整个美国的政治秩序、企业和劳工、民主党与共和党，既有值得赞许之处，也有需要批判之处。

20世纪70年代，国民健康保险计划在社会各界得到了最广泛的支持，以通用汽车公司和美国钢铁公司为首的一些大公司均为其雇员（包括退休雇员在内）提供了免费医疗福利。通用汽车公司的董事长曾声明该公司的医保开支将导致每辆汽车的成本平均提高200多美元，超过每辆汽车所获得的利润。美国钢铁公司宣称，这方面的负担削弱了它在国际市场上的竞争力。美国国会或许不仅仅应该批准国民健康保险，还应该颁布无过失汽车险、安全气囊安装要求和其他安全措施，以便使广大纳税人在一定程度上分摊事故受害者及可能有责任的汽车公司承担的代价。这些做法不仅对通用汽车公司有利，对整个国家也是有利的。

美国很多政策都体现出了分摊风险的原则，虽然这些政策看起来不像保单，但起到了保单的作用，将经济困境和经济变化造成的不利结果和影响分摊给了更多人。比如，反歧视法令可能更公平、更广泛地分散了失业和低收入的风险，为环保设备的生产和购买提供补贴和税收优惠有助于分散环保成本（一旦发生环境污染，受害的往往是极少部分人），能源部的很多措施试图将能源短缺的不利影响分散到全国（一旦发生能源短缺，只有少数几个能源特别稀少的选区容易遭受损失），房租管制和补贴措施有助于分散城市房屋短缺和费用不断上涨的影响。

无论公共部门，还是私营机构，都注重转移、分散、均摊、隐瞒、推卸、缓和、逃避或削弱经济变动造成的实际风险和代价，这样导致的一个结果就是降低了经济的敏感度。经济不再对稀缺或失衡之类的信息（这类信息意味着经济运行过程中的不确定性，从而意味着更多的机遇）做出灵敏的反应，当然也会弱化这个经济体中的发明、创造和企业家精神。

这就是福利国家面临的道德风险，但并非所有保险和福利计划都会出现这样的问题，因为有的项目能够合理确定福利和保险的水平，从而创造出一种有利于鼓励冒险和长期投资的安全环境。这些理念是资本主义制度的组成部分，而不是外来的。资本主义社会的领导者们对于国民的要求和需求，以及危险和福利，必须给予更加认真的思考，做出更好的评估和鉴别。

然而，美国政府的很多福利计划引发的道德风险还是很明显的。比如，失业救济计划反而鼓励部分人不工作，从而加剧了失业现象。[注]“抚养未成年子女家庭援助计划”反而刺激一些父母离婚，导致单亲家庭更多，对政府救济的依赖性更大；形式多样的伤残保险导致一些小病变成了暂时的残疾，部分暂时的残疾变成了全面、永久的残疾；社会保障金的支付导致人们不像从前那样关心老年人了，从而淡化了老年人与下一代人之间的关系；旨在防止农产品价格过低和能源费用过高的保险计划往往容易导致农产品供给过剩和能源供应不足；《综合就业和培训法案》规定对从事政府

创造的岗位提供补贴，反而提高了很多人对政府机构岗位的依赖性，而不愿意追随自己的爱好去全神贯注地投入工作；那些为贫穷家庭发放补贴的计划导致一部分人为了获得补贴而安于现状，反而使贫穷现象长期持续下去。一些计划的道德风险超过了福利，这些计划就应该加以调整，而调整办法往往是削减当前的福利水平，以期降低从事不良行为对人们的吸引力。

我们有充分的理由认为，美国的福利制度在很久之前就开始引发了严重的道德风险，各种福利制度的收益开始递减，并对经济活动起到了阻碍作用。人们为了寻求保险而厌恶风险，导致保险与风险之间失去了平衡。不仅是那些灾难或经济变革的直接受害者感到焦虑和不安，每一个人都感到焦虑和不安。

20世纪70年代，美国主要的福利项目增加到了44种，增速是国民生产总值增速的2.5倍和国民平均工资增速的3倍。它们每年把价值约2000亿美元的款项和服务分配给5000万个受益者。这些数据表明，享受福利的四口之家在1976年平均获得价值1.5万美元的补助，[注]至1979年增加到了1.8万美元左右。这些数字都是真实的平均水平，不是极端的例子。与此相比，美国中等家庭1976年的平均收入约为1.45万美元，1979年约为1.65万美元，而每年最低工资收入和津贴大约是福利水平的50%。除了专为老年人规定的福利措施外，一个享受福利的家庭能够从大约17种福利项目中获得好处，其中包括对有未成年子女家庭的援助、医疗补助、食品券和补充食品，各种社会的、法定的和照顾儿童的服务，以及大量的住宅补助和津贴。[注]即使忽略有闲暇时间这个重大的好处和未上报的收入，一般的福利津贴也会引起道德风险的严重危机，例如劳动力减少和家庭破裂等。

这种福利制度能够对中产阶级里面的下层及贫穷家庭产生重大影响，各种宣扬“扶贫”的福利计划产生的结果往往会偏离它们的初衷。仅仅以贫穷家庭为例，它们获得福利的平均水平比官方贫困线高出大约30%，相当于两个全职工人的最低工资总和。[注]由此来看，出现道德风险的可能性非常大。在20世纪70年代末经济和就业持续增长的时候，大多数福利项目的规模实现了稳定扩大，导致数以百万计的原本能够自力更生的贫穷家庭为了获得福利而拒绝参加工作，对福利项目形成了很大的依赖性。从另一个角度来看，这种转移性质的福利支出来源于纳税人的税金，从而给那些真正参加工作的家庭增添了税务负担，导致真正愿意辛勤工作的人对美国的民主制度感到不满和沮丧。

福利项目和公共服务项目的崛起也取代了其他可以帮助穷人和孤苦无依者的方式。1935年之前，一半以上的福利都来自私人慈善机构的捐助，而目前这个比例已经下降到了不足1%。在社会保障制度出现之前，很多孩子

非常关心父母的晚年生活，而如今却有大量证据表明，这种情况已经反过来了，父母们非常关心已经成年的孩子，因为这些拥有工作的年轻人承担了日益增长的社会保险税。美国州立大学和学院虽有很大发展，但私人在高等教育方面的捐助规模却出现了相应幅度的减少，从而迫使政府将一定的国民生产总值投入到这个领域以填补空缺。那些为当前福利水平辩护的人往往想当然地认为如果没有这些公共制度，那么那些病人、穷人、老人及孩子就无法得到照顾，甚至被置于自生自灭的境地。他们还想当然地认为福利水平只会影响穷人的生活状况，并不会削弱他们参加工作的意愿和能力。但许多迹象表明情况正好相反，即这些福利项目的积极效应很小，副作用反而很大，它削弱了弱势群体的工作动力和自力更生的能力。

不仅如此，最近数十年来，道德风险问题产生了更加深远的影响。福利制度不仅降低了家族企业、慈善团体、教会和学校在提供社会保障方面的作用，而且减少了个人储蓄及个人保险。资本主义经济体系赖以扩张的一个基础就是它能够吸引足够多的储蓄资金，而近些年来，这种储蓄日趋减少。1979年底，储蓄在国民生产总值中所占的比重下降到4%，达到了30年来的最低点。在20世纪70年代的后5年内，美国个人储蓄率只有日本个人储蓄率（24.9%）的1/4，只有法国的1/3，只有英国的1/2。根据美国经济研究局（National Bureau of Economic Research）局长马丁·费尔德斯坦（Martin Feldstein）的观点，美国个人储蓄率偏低的一个主要原因在于社会保险制度，因为与日本相比，美国社会保险制度提供的退休金要高得多，从而减弱了人们储蓄的意愿。可以说，低储蓄率是退休金太高引起的一个道德风险。

费尔德斯坦这种分析遭到了其他分析人士的质疑。比如，约翰·肯德里克（John Kendrick）曾经为美国经济研究局评估了美国的“资本形成总额”，指出美国储蓄资金的流向已从私营企业转移到了非营利机构和政府机构。他认为这些储蓄资金被用于改善人力资本了，主要投资领域包括教育、培训、基础理论研究、健康护理、改善社会流动性及其他无形领域。他指出，1929年以来，美国的实际投资水平是不断提高的，只不过投资形式实现了从有形到无形的重大转变。但费尔德斯坦认为储蓄获得的实际收益率不断提高这一事实最有助于印证个人储蓄的不足的事实，只不过储蓄的收益在政府税收政策面前显得暗淡无光。他认为，还有一个证据就是美国的经济增长情况。尽管人们在统计经济增长率的过程中存在种种缺陷，但这个增长率却是不断下降的，甚至在1979年降低到了1%以下，这一点能够证明美国经济的心脏出了问题，也就是储蓄出了问题，储蓄不足制约了美国经济的增长。

如果美国政府试图将保险事业国有化，那么一个较大的道德风险就是美国

经济体系内部的风险与安全之间将失去平衡，因为保险事业能够预先确定一件事情的结果，能够确保退休者、失业者、家庭破裂者与患者在遭遇困境时享有特定水平的收入，但如果太多人知道自己将要去往何处，他们就会失去开拓创新的动力，美国经济也就不会走得很远。一旦形形色色的福利政策引发的道德风险集聚在一起，就会导致整个国家经济趋于僵化。灵活的经济体可能蕴含风险，前景未知，但充满了活力；一旦僵化，这种经济就不复存在了。

---

1. Thomas Sowell in Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups* (Washington, DC: the Urban Institute, 1977).

2. Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 152–160.

3. Stuart Bruchey, *The Roots of American Economic Growth, 1607–1861*,Torch Book edition (New York: Harper & Row, 1968), pp. 129–130.

4. Light, *Ethnic Enterprise,* pp. 191–192.

5. Martin Feldstein, “The Economics of the New Unemployment,” *PublicInterest*, no. 33 (Fall 1973) pp. 3–42.

6. Charles D. Hobbs, *The Welfare Industry* (Washington, DC: the Heritage Foundation, 1978), pp. 83 and 84.

7. Ibid., p. 20 and passim.

8. “Studies Indicate New York Welfare Far Exceeds Federal Poverty Line,”*New York Times*, January 25, 1979, p. B6. These analyses, however,exclude many available means-tested benefits. See also Hobbs, *The WelfareIndustry*, pp. 83 and 84.

9. Gary Becker, “The Effect of the State on the Family,” monograph prepared for the Mont Pelerin Society meetings, September, 1978.

10. For a lucid exposition of the Feldstein position, plus critiques and comments from James M. Buchanan, Nancy Teeters, Arthur M. Okun, and others, see Martin S. Feldstein, “Social Insurance,” in Colin D. Campbell,ed., *Income Distribution* (Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1977), pp. 71–124. See also Martin S. Feldstein,“Facing the Social Security Crisis,” *Public Interest*, no. 47 (Spring 1977),pp. 88–100; Martin S. Feldstein, “Social Security Hobbles Our

Capital Formation," *Harvard Business Review*, vol. 57, no. 4 (July–August 1979),pp. 6–8; and Martin S. Feldstein, "National Saving in the U.S.," in Eli Shapiro and William L. White, eds., *Capital for Productivity and Jobs*(Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977), pp. 124–154.

11. John W. Kendrick, *The Formation and Stocks of Total Capital*, National Bureau of Economic Research, no. 100, General Series (New York: Columbia University Press, 1976), p. 130 and passim.

第十一章

福利体系的扩张

到20世纪80年代，福利制度的拥护者们承认美国的福利制度过于偏重家庭破裂的穷人，而那些家庭完整的穷人往往难以享受到福利，反而有可能为了享受福利而离婚，从而推高了美国的离婚率。于是就出现了一种得到广泛认同的解决办法；将父亲失业的家庭纳入福利体系。美国有26个州都采用了这种做法，但出人意料的是，这对遏制贫穷家庭的破裂并没有产生多少影响。个中缘由是显而易见的。以华盛顿州的西雅图和科罗拉多州的丹佛为例，这两个地方实施的福利计划有助于确保贫穷家庭的收入水平不会因为离婚而降低。这些家庭离婚不是政策要求他们离婚，而是因为这种福利水平削弱了父亲在家庭中的关键角色和权威，使他们在家里找不到作为一个男人应有的尊严和气概。为了维持自己的地位，这些父亲最初可能会诉诸暴力和恐吓，但对女性施暴是男性懦弱的表现，用不了多久，这种家庭可能就会以离婚而告终，这些男性不得不流落街头。

这些无法更改的事实令那些研究福利家庭的社会学家感到难以理解，毕竟，他们的研究重点是贫穷和失业，认为这是贫穷家庭破裂的主要因素。但他们忽略了一点，从很大程度上来讲，贫穷和失业，乃至男性不想参加工作，主要都是家庭状况恶化的体现，经济因素被视为家庭破裂的最大原因。分析人士认为，之所以出现这种情况，是因为经济因素包含或反映了其他不容易被衡量的因素，比如男性的自信和权威。这些因素决定了男性在两性问题上的主导地位，决定了妻子和孩子对男性的尊重程度，决定了男性面对枯燥烦闷的工作和挫折时的精神动力。一旦一名男性意识到妻子和孩子没有自己依然能够过得很好，那么他作为一名男性的自尊心将受到毁灭性的打击。从狩猎为生的原始社会开始，经过工业革命，再到现代社会，男性一直扮演着“家庭供养者”的角色。由于国家的福利制度过于富有同情心，导致这些贫穷家庭的父亲感觉自己的地位日渐下降，感觉福利制度把自己边缘化了。

面对这种现实，他们的反应是既无奈接受又怒不可遏，既想逃避现实又时而诉诸暴力，既眼光短浅又放荡不羁。这些是各地很多贫穷家庭都存在的情况。这种情况并不一定是整体经济状况的直接反映，而是错误经济政策造成的后果，因为这些政策导致贫穷家庭失去了一个强大的父亲，使他们无法摆脱贫穷，并影响子女们未来的经济状况。

在福利制度下，金钱并不是男性辛勤劳动赚来的，而是政府给广大女性提供的一种福利。不需要勤奋工作和遵守纪律，只要抗议和抱怨，就能获得收入。男孩子们在成长过程中依靠的不是父亲的供养，而是母亲的福利收入。这些孩子长大之后只能在大街上和酒吧里的男人圈子里，或者在不负责任地生育后代的过程中寻找作为一名男性的尊严。

大刀阔斧的福利改革试图找到并起诉这些不负责任的父亲，迫使他们履行抚养子女的义务，但由于其中大多数人没有固定工作，也没有可供扣押的财产，最终不了了之。那些收入较高的人或许会给私生子的母亲送一些钱，但这些钱很少上报。在这类案例中，为抚养孩子进行的诉讼最后往往是通过有效减少福利配额，即减少给孩子的福利金，强制父亲抚养孩子，所以这些父亲总是尽力摆脱这种局面。强迫人们去工作和抚养子女的做法显然违背了他们自己及子女的利益，所以最终总是以失败告终。

就连家庭完整的贫困孩子也无法得到良好抚养，更不用提私生子了。所谓"私生子"，几乎都是年轻女性同刚过青春期的男性所生，甚至同路人般的陌生人所生。关于抚养私生子的诉讼往往无果而终，因为私生子现象的增加从很大程度上来讲实际上是"抚养未成年子女家庭援助计划"造成的一种后果。在一个自由的社会中，任何人都不可能长期逼迫一名男子去工作，然后出钱抚养自己很少见面的私生子，更何况这名私生子的母亲正和其他男人生活在一起。工作不是例行公事，而是需要强大的动力，这种动力就是前面讲到的影响工作效率的"X因素"。这种因素是精神层面的，是需要以精神动力为基础的。在福利文化中，男性因抚养子女问题而收到法院传票之后，最常见的做法是随意给点小钱，然后便辞职，或者离开所在的城市。其中有些人开始靠打零工度日，有些人干起了危险的犯罪勾当，有些人虽然能找到新的固定工作，但终日战战兢兢，希望不再被人找上门。总而言之，一旦一名男子因为抚养私生子问题被起诉，他的工作和婚姻就面临着较大的风险。

"抚养未成年子女家庭援助计划"还培养了一批男性寄生虫，他们成为实际的受益者。这些男人依靠福利制度生活而又没有正式加入福利制度，依靠享受福利的女人生活而又不同她们结婚。这些男人不一定是这些偶然生活在一起的孩子的父亲，他们仅仅是和享受福利的母亲同居一段时间之后再去同另外一个享受福利的母亲同居。这些男人是这种制度的主要受益人，也是这种制度的受害者。由于这种制度的存在，他们就不会被迫结婚，或者维持婚姻，或者遵守向上流动的纪律。

这样的男性多达数十万人。他们难免成为那些依靠福利度日的妇女的附庸。虽然这些妇女受到了社工和改革者的关注，但她们依然无法让自己的家庭摆脱贫穷。不仅她们自己做不到，社工等外界人士也做不到。即便想办法让这些妇女参加工作，她们能够创造的价值也是少之又少，几乎不会

对脱贫产生多少积极影响。通常情况下，只有男性才可能通过工作摆脱贫穷。一切福利计划虽然在一定程度上改善了妇女的生活，但只会让男性的状况更糟糕，因为这些计划往往削弱了男性履行养家义务的紧迫性，导致他们不会从事更有长远价值的事业。

这些享受福利却没有登记在册的男性与那些实际登记在册的“体格健康的男人”截然不同，他们之中有上了年纪而酒瘾很大的人、沦落街头的流浪者、忧郁消沉的罪犯及残疾人。他们被列在一般性援助的名单上，每当采取严控措施时，他们总是被毫不留情地踢出名单。而那些真正身体健康而享受福利的父亲，却普遍蔑视福利，不愿到附近的福利机构去领取福利金。在美国各县的监狱里，很多罪犯蔑视一切在他们释放后向他们提供补助的过渡性项目。以福利为基础的就业项目，同在许多改革方案中的项目一样，反而毁掉了那些原本有可能给贫困人群带来变革的年轻人。

在福利文化下，虽然反对福利欺诈的工作很有必要，但结果往往不尽如人意。应对福利欺诈的常见办法是将领取福利的人员名单同就业人员名单、工资账户清单、房子和其他资产的清单加以对比，以便从中发现重复的人员。这种办法有助于找到几个类别的骗保人员。其中一种是最明显也是最应该受到指责的，即拥有全职工作，却又领取日托津贴和福利支票的母亲，她们甚至偶尔会谎报自己子女的数量和年龄，领取多种不应该领取的津贴。这类人只是少数，但每次查出来之后却被大肆宣传，这被视为调查人员取得的重大成就。较为常见的欺诈类型往往比较模糊，在认定是否为欺骗行为时存在争议。比如，一种情况就是一名妇女接受福利，她拥有一名有固定工作的丈夫，但这位丈夫已经不再与她住在一起，或者她们之间已经没有多少联系了，于是这位妇女同其他男人居住在了一起。与那些合法享受福利的单亲家庭不同的是，这种情况下的女性结过婚，而她的丈夫也拥有一份正式登记的工作，购买了房子，并拥有一定储蓄。

换句话说，这些欺诈案例经常出现在那些较为诚实、有一定抱负的福利受益人中间，她们会如实讲出她们的丈夫或她们孩子的父亲的行为，表明自己目前是单独抚养孩子。她们会努力找个人组建家庭，努力储蓄，并接受正常的工作，她们希望能够摆脱对于福利文化的依赖，因此，福利部门很容易发现这些女性。反欺诈的工作还会漏掉很多类型的福利受益人，比如，一些女性虽然未婚，独自抚养孩子，孩子父亲也没有和她们生活在一起，但她们的男性伴侣却可以在街头做些零工，挣些现金，这些现金往往没有报税。还有一类女人将自己的孩子交给背部有伤、领取残疾人救助金的母亲抚养，自己和其他享受福利的单身母亲合租一套公寓，甚至偶尔会成为性工作者。

事实上，根据计算机的统计，最适合领取福利救济的女性往往拥有一个或多个私生子，而且不能确定孩子的父亲是谁，她们背负了很多债务，每次

一领到救济金就花得一干二净。近些年来，数以万计的年轻单身母亲都符合这些条件。随着反欺诈工作的深入开展，很多存在道德问题的欺诈者，包括懒惰者、恶意欺诈者及其他存在不法行为者，都被剔除出了福利受益者的名单。但大量案例是否可以定性为欺诈，却是模棱两可的，要找出这些人，需要动用数以千计的人力才能完成。

福利制度应该根据实际情况的变化进行有效的变革，任何人都不会反对这一点，但法律是必须执行的。在当前的福利制度下，需要调查申请者的家庭经济状况，证明他们收入低，他们就有资格获得救济，因此，难免会发现不公正或反常的行为。通过外界救助维持收入水平的方法其实是不足取的。因此，福利制度变革的首要目标应该是降低福利制度的吸引力，提高申请门槛，甚至提高到严苛的地步。当前的福利水平已经很高，以致影响了数百万人的生活方式，反常的现象和行为变得更加严重。

如同一切保险政策一样，在社会福利制度中，福利水平决定了道德风险的高低。比如，在一个衰败的社区中，如果一套房子投保了防火险，失火后获得的赔偿将超出房屋本身的价值，那么防火险就有可能变成人为纵火的一个重大诱因。我们的福利制度之所以会引发严重的道德风险，就是因为当前的福利水平已经明显超出了一个完整的家庭和一份正常的工作所带来的回报。

在这种情况下，很多申请领取福利救济的人都会弄虚作假。如果没有福利制度，那么那些父亲可能会被迫同自己孩子的母亲结婚，并履行抚养孩子的义务，而福利制度降低了这种迫切性。但从另一个角度来看，无论是孩子的父亲还是母亲，其较低的家庭收入都很难达到美国政府所说的“体面”或“充裕”程度，很难给孩子提供良好的生活条件。

在福利文化下，对于一个没有受过良好教育的人而言，想要为自己的家庭提供这种水平的生活条件，就需要推迟婚姻和生育，直到有一定的谋生技能，并在数年内取得良好的工作业绩。这种要求是符合道德规范的，对家庭也有好处。如果政府试图借助法律强迫人们这么做，然后又通过种种福利制度去诱使人们采取相反的行动，最终肯定不会有任何效果。

最严重的欺诈行为不是福利制度的受益者犯下的，而是福利制度的创造者犯下的，因为这些人向穷人（包括成人和孩子）隐瞒了一个最基本的事实：要想摆脱贫困，改善生活条件，穷人必须不惜一切代价地保持家庭的完整，必须比那些经济条件更好的人群付出更多的努力。为了成功，穷人最需要的是贫困现状的刺激，政府不应该鲁莽地通过福利制度削弱穷人的奋斗意愿。

然而，20世纪70年代初期，美国社会各界曾经一致赞同过一项福利改革计

划，该计划不仅对那些不得不接受福利救济度日的家庭隐瞒这个事实，而且对美国所有家庭隐瞒这个事实。当时的福利改革确立了所谓的“负所得税”，即政府界定一个最低收入线，然后按一定负所得税税率，对收入在最低线下的穷人，根据他们的实际收入给予一定的补助。也就是说，2/3的美国人都要拿出一部分收入，然后由税务局再分配给剩下的1/3的人。这是一个自动的、全面的过程，所有收入低于最低收入线的家庭都有权获得补助。政府希望通过再分配消灭贫穷。在多个场合对这一理念表示过支持的名人包括理查德·尼克松、米尔顿·弗里德曼、乔治·麦戈文（George McGovern）、保罗·萨缪尔森，以及口才出众的参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉。当时，这种理念虽然广泛流行，但各界达成共识之后不久，它就宣告失败了。

参议员莫伊尼汉非常勇敢和直截了当地宣布：“我错了。”各种专著和论文也都承认美国的福利制度存在多种明显的缺点。正如一位学者描述的那样，美国的福利制度有对也有错，就像美国的地貌一样，有岩石，有溪流，也有山丘。罗纳德·里根的顾问马丁·安德森写道：“我们通过一系列极为复杂的计划、各种救济水平及申请条件构建了一套复杂的福利制度，来应对非常复杂的贫穷问题。”[注]曾经为尼克松和里根撰写讲话稿的经济学家马丁·安德森认为，美国在提高福利水平之前，必须更加严格地执行在工作和子女抚养方面的要求。

共和党人理查德·纳森（Richard Nathan）曾经担任过纳尔逊·洛克菲勒的顾问，也曾长期在原美国卫生、教育和福利部及白宫担任高级官员。他认为美国的福利制度不需要重大变革，只需要小幅变革。加州大学伯克利分校的三位信奉自由主义的教授在《公共利益》（*The Public Interest*）上发表了一篇颇有见地的文章，其观点与纳森的观点一致。他们指出，只需要对现行的福利制度进行小修小补的渐进式变革就足够了，因为“经济学教材上所说的那种覆盖面广而且行之有效的福利制度不过是一厢情愿的幻想而已，在现实中是不存在的。即便我们对当前的福利制度进行大刀阔斧的改革，当前的很多问题及人们的不满情绪依然会存在。”[注]参议员拉塞尔·朗（Russel Long）阅读了马丁·安德森关于福利制度的著作之后，将其分发给了掌握改革项目审批大权的参议院金融委员会，请该委员会全体成员阅读。参议员莫伊尼汉先后举行过几次听证会，最终决定废除他之前所谓的“社保产生以来最重要的内政提案”，保证最低收入的“负所得税”方案也就戛然而止了。

然而，与此同时，来自威斯康星大学贫穷研究所的欧文·加芬克尔、罗伯特·哈夫曼及美国卫生、教育和福利部的戴维·比顿（David Beaton）运用“赚钱能力”这一指标评估了10个转移支付类福利计划，包括尼克松时期实行的家庭救助计划、工资补助计划、儿童津贴计划及几种负所得税计划。通

过电子计算机的统计，这几位学者惊讶地发现“抚养未成年子女家庭援助计划”最能够有效、直接地帮到那些需要救济的穷人，也就是不仅穷，而且没有挣钱手段的人。注这个计划的一个优点就是排除了那些具有一定挣钱手段的人，比如大部分大学生、信托基金受益人、半退休的小说家、做零工的木工等等。经过多年的深入研究和艰难的立法工作之后，我们最终又回到了接近于原点的位置，福利制度虽然亟须变革，但我们依然要继续严格执行有关的条款，而不应对其进行大刀阔斧的改革。

在修改福利制度的过程中，有两个简单的变革方案非常引人注目，而且令人鼓舞。一个是里根在担任加州州长期间实施的方案。他坚决严格地执行关于福利申请人工作状况和子女抚养方面的规定，并提高真正的穷人的救济金。仅用了两年时间，福利开支就得到了控制，申请者数量也减少了40万人，远低于之前预计的80万人，因此里根得到了纳尔逊·洛克菲勒与杰里·布朗（Jerry Brown）等人的积极评价。注另一个方案是美国卫生、教育和福利部为了评估“收入保证计划”对穷人工作积极性和婚姻稳定性的影响而在丹佛和西雅图等几个城市实施的，结果表明这个计划的失败是灾难性的。

与“抚养未成年子女家庭援助计划”相比，“收入保证计划”将穷人的工作积极性降低了近一半，而且贫穷家庭的破裂比例提高了60%。有人测算出，那些旨在将穷人收入维持在贫困线附近的计划的实际成本，有25%~55%都支付给了在福利制度激励下退出劳动力队伍的人们，而且贫穷家庭的破裂会持续抵消掉福利计划在减少贫困方面的效果。因此，可以得出一个结论，“收入保证计划”比之前已有的福利制度更具破坏性。

社会科学有一种神奇的能力，那就是社会科学研究者总是无法发现一些工作和家庭方面最显而易见的事实。因此，对于上述结果，即便是那些很早之前预测过类似结果的人也深感惊讶。注可以说，之前在新泽西州所做的扶贫努力没有达到预期的效果。此外，看起来非常认真的研究人员围绕着“抚养未成年子女家庭援助计划”进行的无穷无尽的研究表明家庭破裂与福利水平之间不存在因果联系，并认为这个计划对家庭有利。社会学家一致认为失业与贫困是罪魁祸首，不仅导致家庭破裂，并使人依赖福利维持生计，而对于引起贫穷的首要因素，他们则一致认为是种族歧视和性别歧视。注

然而，丹佛和西雅图的试验结果导致人们不再信任联邦政府实施的那些旨在提高穷人收入水平的计划，包括“抚养未成年子女家庭援助计划”及其他一些所谓的激进改革。由于其他人都是按照保证收入的方向提出结构改革，而只有里根在加州采取了一些严厉的措施，因此，里根唤起了人们对

于更好的社会制度的希望。

里根在加州取得的大部分成就确实令人印象深刻。截至1971年，也就是他开始采取行动的那一年，接受福利救助名单上的人数已经在不到10年的时间内翻了两番，总计50多万个家庭在接受政府福利救济（总人数高达210万人），而且还保持着每个月8000多人的增幅。注类似的激增现象也出现在了密西西比和密歇根等州，但这些州的领导者索性听之任之，一味地向联邦政府寻求支持，并开始考虑实施“家庭援助计划”。然而，穷人提出救济申请之后，政府所做的往往只是采取一些愚蠢的办法。比如，纽约试图重新实行必须在纽约居住满6个月才能接受政府救济的规定，但事实上，在此之前，居住年限规定已经被认定为违背宪法而排除在了考虑范围之外，而且要求穷人必须在纽约住满6个月会成为对穷人的一种束缚，导致他们无法在必要的时候四处迁徙以寻找工作。

与此相反，里根提出了一系列立法建议和行政措施，迫使申请救济的人去工作。他从救济名单上剔除了所有存在欺诈行为及拥有足够收入或资产的人，并查找出那些存在过失的父亲，逼迫他们支付抚养孩子的费用。这些举措遏制了申请人数激增的趋势，并且把政府福利开支的增速从25%降低到了5%。

里根的改革方案虽然产生了一些短期效果，但反映出他对福利问题存在一个严重误解。诚然，里根政府向大量不符合申请福利救济资格的人关闭了福利制度的大门，采用了一套精密的“门锁”和“报警系统”，雇用了大批警察去巡逻，雇用了大批人员去处理日常文书工作，建立了一个新的福利制度架构，却把通货膨胀指数作为计算福利水平的一个依据。此外，他们还把经认定为真正贫困的家庭的福利提高了43%。对里根而言，这一系列改革的结果是很好的，他在州长任期的最后几年获得了更多的政治支持，但从长远来看，这些改革措施的效果则显得不那么有吸引力了。

里根的继任者布朗州长后来宣称里根时期实行的福利计划“持续有效”。但事实上，到1978年，加州这个生活成本相对较低、经济活力相对较强的“阳光之州”，其福利开支在财政预算中所占的比重、给每个家庭的支付水平、福利开销总额、接受福利救济者在本州总人口中所占的比重，都已经达到非常高的水平了，在美国大陆的各州中仅次于马萨诸塞州。与经济停滞的纽约州相比，加州接受福利救济的人数多出了25%，而且加州的年增长率比纽约州的年增长率高出了40%。不仅如此，里根为了实施福利制度改革，扩大了官僚机构的规模，导致加州的官方福利部门比纽约州大得多。当然，在里根采取行动的时候，马萨诸塞州的福利名单上的人员增加速度与加州是相差无几的，但到20世纪70年代末，其增速却达到了加州的5倍。由此可见，在福利改革的问题上，最糟糕的应对方式是什么都不

做，任由申请福利救济的人数疯涨。加州的做法可能算是仅次于最糟糕的应对方式了。㊟

因此，在关于保守派改革的新共识中，我们不难发现类似于之前所谓的“国民收入保障计划”的逻辑，即改革设计者幻想一种“好”的福利制度能创造“合理的”“富有同情心的”的福利计划：既能让那些真正需要救济的人的生活水平维持在贫困线以上，又能严格地排除那些不具备申请条件的人；既能迫使不负责任的父亲去养活自己的孩子，又能要求那些四肢健全的人去参加工作。

对于任何福利制度而言，如果福利救济水平超出了穷人当前的工资水平和劳动效率，那就会刺激穷人放弃工作，更加依赖福利救济，结果反而导致穷者更穷，而且一直穷下去。里根政府的福利改革措施就证明改变规则的确有助于立刻减少福利支出，但久而久之，那些接受福利的家庭会做出调整，以便享受到最佳的经济机遇。如果福利水平高于他们的薪水，他们就会放弃工作，依靠福利救济度日。如果福利水平低于自己的薪水，他们就会放弃福利，继续工作。只要福利制度提供的好处多于男性在工作中得到的好处（包括薪水、休闲和享受的其他服务），那么这种福利制度就会减弱人们工作的动力，并且如果长期持续下去，就可能影响家庭的稳定性。严格执行福利申请条件只意味着家庭会做出更多调整，隐瞒更多情况，以期达到政府规定的福利申请条件。

这并不意味着接受福利救济的家庭会在精打细算过自己享受的福利之后故意选择让家庭破裂，也不意味着少女为了得到福利保障会选择放弃避孕措施，也不意味着享受福利救济的单身母亲会为了得到福利救济而故意拒绝那些求婚者。虽然很多穷人不会为了福利制度而选择堕落，但不可否认的是，对穷人而言，福利制度是对他们影响最大的一股经济力量，会对穷人的婚姻和工作习惯产生持久性、诱惑性和侵蚀性的影响，而且长期来讲，还会在穷人社区形成一种持久的“福利文化”。生活中产生的一些必要需求是促使人们发明创造和向上流动的动力源泉，但福利制度却不断削弱和扭曲这些必要需求，使得穷人不必通过劳动就能满足基本需求，从而导致之前好几代穷人不愿意通过工作、家庭和信念等多种途径摆脱贫穷。

最重要的是，在福利制度之下，男性在养家糊口方面的角色变得不那么必要了，甚至在很大程度上变得可有可无，从而削弱和抑制了男性向上流动的精神动力。在一个家庭中，母亲扮演的角色在很大程度上是由生物学因素塑造的，但与母亲角色不同的是，父亲在养家糊口方面的义务必须由文化来加以界定和确认。福利制度告诉男人，他们不再是家庭的必要组成部分了，导致他们感到自己可有可无，他们的妻子也这么认为，他们的孩子也觉察到了这一点。政府为贫困家庭提供的福利救济和其他社会服务提高

了母亲在家庭中的地位，相应地削弱了父亲在家庭中的地位，结果加大了男性抛弃孩子的可能性，无论他的孩子是婚生子还是私生子。很多所谓的危机，在正常的家庭中可以得到解决，但完全有可能成为压倒贫穷家庭的最后一根稻草。一个迟早会发生的事实是，福利国家的补贴会削弱父亲地位、劳动意愿和婚姻准则。这种事情发生过不止一两次，必然还会多次发生。

今天，在美国大部分地区，一个基本事实是穷人通过工作获得的薪水普遍远远低于政府的福利救济，这些福利项目包括针对贫困家庭的临时救助、医疗补助、食品券、政府廉租房、公设辩护人、休闲时间及其他产品和服务。只要这种局面持续存在，真正的贫穷家庭的情况就会变得更糟糕，尤其是在穷人聚居的地区。

从很大程度上来讲，自由派与保守派关于改革的争论是虚幻的，是没有必要的。双方的共同观点是都不愿意容忍欺骗行为，但事实上，他们却都在增加欺骗行为的必然性。此外，双方都不了解逐渐降低救济金实际价值的必要性，即借助通货膨胀减少福利金的实际价值，用不太令人满意的实物补贴取而代之。双方基本上都愿意将救济金与物价水平挂钩，这样会让福利看起来更可靠、更诱人，而且从各个方面来看都比男性通过工作获得的薪水更可取，因为男性的薪水需要拿出一部分去交税，可能因为通货膨胀而被稀释掉，可能因为赌博而输掉，可能因为酗酒或吸毒而浪费掉，而且随时可能中断。此外，女性接受福利救济之后，不需要每周花很多时间去做繁重的工作，不需要牺牲休闲时间，就能享受到很多潜在的好处。如果一个穷人放弃了福利救济而去工作，那就意味着病人要承担放弃医保福利的风险，饥饿者要承担放弃食品券的风险，幸运者要承担放弃租房补贴的风险，不幸者要承担放弃公共辩护人的风险，而这些利益，在一个福利国家中都是由政府免费提供的。在讨论关于福利改革的问题时，人们甚至都没有意识到，或者不愿意承认，福利制度给穷人提供的这些慷慨、诱人的福利会产生什么样的后果。

在丹佛和西雅图进行的试验印证了“抚养未成年子女家庭援助计划”的危险性，这着实令人震惊。比如一对夫妻正在抚养子女，或者一位16岁以上的少女要生育私生子，这类计划能够保证这些人的收入。早在1979年，就有大约2000万个家庭符合这类福利的申请条件，只要这些夫妻离职，然后离婚，就能通过福利救济改善自己的经济状况，但大多数家庭并没有这样做，60%符合条件的双亲家庭甚至抵制一切关于食品券的宣传活动——只要申请，他们就能获得食品券。[注]数以百万计的夫妻不理会这类福利，他们更加重视家庭和子女。只有在那些贫民区，也就是在贫穷现象最明显、最集中、最易辨识的地区，政府针对穷人的福利救济才更有吸引力，穷人才会为了申请福利救济而放弃工作和家庭。

但美国卫生、教育和福利部的试验表明，如果更好地宣传一下福利制度，那些还没有申请福利救济的人更容易受到影响。如果充分而明确地告诉他们福利救济的各种好处，再告诉他们即使不抚养孩子，也不会遭到起诉，那么很多这样的家庭会为了申请福利救济而愿意让家庭破裂。换句话讲，这个试验表明，如果在一种文化中，接受福利救济几乎不会带来任何耻辱感，如果一个人当前的工作带来的收入与福利制度支付的救济金水平相差无几，而且救济金无须纳税，那么，数以百万计的工作和数以百万计的婚姻恐怕就危险了。

到20世纪70年代末，有迹象表明这种福利制度出现了潜在的危机。即便在那些真正接受"抚养未成年子女家庭援助"的人里面，只有大约1/5的人屈从于福利文化的全部条件。只有20%的人多多少少把领取救济金当成一种永久的生计，但这20%的人却拿走了整个福利制度中大约60%的救济金。其余的受益者只是在家庭遭遇危机的时候依赖福利救济暂时度日，一旦家庭经济状况好转，就会退出福利救助计划，而且往往一旦退出，就再也不会接受福利救济。将福利救济与通货膨胀挂钩的一个危险就在于这样会引诱越来越多的人接受福利文化，最终结果就类似于丹佛和西雅图的试验。更多的证据表明，加州正在发生这种情况，在那里，将近30%的福利受益人显然在长期接受救济，且不打算退出。

然而，人口变化情况带来了一种更为严重的威胁，因为出现了三个与福利制度相关的大趋势：第一，出生率已经连续下降了15年；第二，"婴儿潮"那一代人逐渐开始步入老龄化阶段；第三，美国穷人越来越不愿意做一些薪水低的工作。在这几大趋势的综合影响下，劳动者的数量越来越少，而退休人数越来越多。这一态势预示着美国在社会保障方面如果把养老金的税率提高到当前水平的2倍或3倍（很多时候，养老金税都表现为增值税或其他隐形的税收），当前已经就业者的工作劲头是否会继续维持下去便成了问题。

然而，要解决这个问题并不难，办法就在格兰德河的对岸。当前的一大批移民，无论是否合法，都获准参与官方经济活动，以替代因为出生率下降而不足的城市工人。这些工人本该为老人支付养老金。随着拉丁美洲人在美国人口中的比例逐渐超越了黑人，他们是否会跟随黑人的脚步而依靠福利救济生活，应该受到美国国内政策的极大关注。

在20世纪下半叶，危机的征兆开始出现了。拉丁美洲裔的家庭曾经比黑人家庭更稳定，在完整家庭的比例方面略有优势，但越来越多的拉丁裔穷人开始申请福利救济，着实令人苦恼。拉丁裔逐渐采取了与政府对抗的态度，以寻求救济、补贴及少数民族的地位。他们明显放慢了从事商业活动

和低薪工作的步伐。

美国政府对于这一现象的反应更加令人不安，因为它没有吸取美国在印第安人和黑人身上经历的教训，以前的少数民族几乎已经完全依赖政府维持生计了。这些拉丁裔一提出申请福利的请求，华盛顿的官僚们就迫不及待地答应了他们的诉求，并套用老掉牙的说法，说他们承受了歧视，所以陷入了贫穷。更糟糕的是，美国卫生、教育和福利部竟然忽视了美国之前历代移民的光荣历史，采取了一种完全站不住脚的双语教学计划，这就意味着这些拉丁裔的学校可以使用西班牙语教学。与此同时，美国卫生、教育和福利部还要求所有的公共文件和表格都要配备西班牙语译文。这些措施进一步减缓了这个族裔融入美国生活与文化的步伐。虽然这个族裔的孩子与其他族裔的孩子同处一所学校，但双语教学无异于另一种形式的种族隔离。很多报告显示，这种双语教学计划的执行者主要是那些不愿接受英语和美国价值体系的教师。这样一来，拉丁裔移民将主要受到两种力量的影响。一种力量是那些讲西班牙语的政客，这些人对于将拉丁裔移民与美国主流社会隔离起来非常感兴趣。另一种力量是将官僚机构的各种计划翻译成西班牙语的人。

对于讲西班牙语的拉丁裔女性移民而言，这些措施将其置于一种更为不利的社会地位，使其更容易申请福利救济。对于那些讲西班牙语的拉丁裔移民的领袖人物而言，这些措施意味着他们可以更加容易地制造具有煽动性、暴力性的政治态势，煽动一群遭到隔离、接受福利的群众去对抗这个引诱女性接受救济、削弱男性作用的国家。

这就是福利文化在未来多年将会引发的危险。其实，规避这种危险并不难。要做到这一点，有一些显而易见的办法。福利救济的实际价值必须随着通货膨胀而稳定下降。医保救助这一项就充分说明了穷人愿意保持贫困的原因。要扭转这一点，必须改革医保计划，让穷人也付出适当的费用（一些灾难性的大病除外）。租房补助计划也需要改革，政府可以把房租直接打给房东，因为房东比数以百万计的福利领取者更加容易监管，而很多穷人领完租房补助之后，往往不会按时交纳房租，只偶尔交纳一次。

在当前的制度下，领取租房补贴的穷人只是把自己租的房子看成一种可有可无的东西，不会按时交纳房租。这些拒绝交纳房租的穷人即便最终被房东赶出去，也觉得无关紧要，往往会把自己曾经住过的地方弄得凌乱不堪。但当这些穷人来回搬家的时候，他们在租房方面的花费往往比中产阶级还要高，因为中产阶级购置房屋后不需要支付房租，房子还会升值。这种现象导致福利领取者、房东和政府官员普遍感到沮丧，导致美国许多城市的大片区域破败不堪且秩序混乱。要缓解这个问题，可以把穷人的租房补贴直接发放给房东本人，其实这种办法之前曾经实行过，只是后来遭到

了联邦法院的否决。另外一种办法或许是向穷人发放无法变现的租房券，由房东拿着租房券跟政府兑换租金，这样一来，就不必担心穷人拒绝缴纳租金的问题了。

如果人们能了解福利救济的实质，那么福利制度当前面临的问题就有可能得到解决。一味地关注收入分配的统计数据，就会导致人们产生一种错觉，以为贫穷是一种固定状态，一些公民一旦陷入贫穷状态，就无法从中脱身。政府为了救济这些穷人而制定了社会政策，但这些穷人反而不相信这些政策的作用，仅仅想着如何利用这些政策谋求自身的利益。事实上，对于大部分人而言，贫穷只是一个短暂的阶段，是由生活中的某个危机引起的。福利制度的目标应该是帮助人们走出这些艰难的、暂时的处境，不要把一些暂时性的问题看成永久性的问题。如果按照这个目标去设计福利制度，肯定会与当前的制度截然相反。

关于当前的福利制度，哈佛大学流行一句话，说外面的人想进去很难，里面的人想留在里面则比较容易。对于那些真正遭遇紧急情况的人，当前的福利制度能够提供的帮助则比较少，因为申请者一般不得不填写多个表格，提交之后，还要等待好几个星期，在最终获准领取福利之前不得不面临漫长的审核与评估。一般情况下，符合条件的人领取的救济金越多，那些没有得到救济的穷人想享受这个福利制度，面临的条件就越严苛。比如，这些穷人可能包括刚刚从遥远的地方移民过来的女性、失去工作或妻子的男性，以及那些罹患重病却不愿意卖房治病的人。以纽约州的福利制度为例，其福利金的实际价值在美国排名第三，但一项研究指出，其申请的轻松程度却在美国排名第50位。加州的福利申请轻松程度也不在前列。这两个州的福利救济非常优厚，刺激人们尽力去满足申请条件，对于发生重大变故或走向破裂的家庭，这两个州提供的救济都堪称最优厚的。一项合理的福利制度应该是让那些处于紧急情况的人比较轻松地提出申请，但对于那些接受福利救济太久的人则应该设置严苛的条件，从而激励那些享受福利的人想方设法通过自己的努力改善经济状况，而不是想着如何尽可能久地继续享受福利。

在理想情况下，这种福利制度应该有一个补充，即儿童补贴，也就是说，对于每一个有孩子的家庭而言，无论其收入情况如何，都应该享受到这种补贴。这些收入是要交税的，目的是缓解大家庭的经济压力，避免女性压力过大，因为只有政府的福利金是唯一能够随着家庭规模扩大而自动增长的收入来源。儿童津贴还可以削减通货膨胀对政府的压力，政府不必因为通货膨胀形势的发展而被迫持续提高最低工资，人们不会再想当然地认为工资必须足够养家糊口。如果说参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉进行的福利改革能带来什么明确教训的话，那就是政治学领域的教授应该主张他们偏爱的措施，而不是为了迎合大众而凭空创造出一些折中性质的制度。

莫伊尼汉本人最青睐的政策是儿童津贴，但是他却极力倡导收入保证计划，因为他认为这对于尼克松政府来说在政治上更有吸引力。其结果却是长达10年的失败，其间的提议很少有政治吸引力和客观效果。

大多数西方工业国当前都实行了儿童津贴制度，法国发展得最为完善。法国实行这个制度的目标是鼓励生育，扩大家庭规模。但事实证明，这个制度在实现这个目标方面算是比较失败的，不过它成功地巩固了家庭，提高了家庭的稳定性，降低了家庭破裂的比例，而美国目前正面临着这方面的苦恼。(注)儿童津贴项目成功地经受住了考验，因为它没有刺激人们保持贫穷，既向那些需要帮助的家庭提供了救济，又避免了由此带来的道德风险。要摆脱贫穷，现实中并不存在什么灵丹妙药，肯定需要依靠辛勤工作。但由于我们这个世界上几乎没有任何一个国家允许儿童为了养家而参加工作，因此，给这些需要抚育下一代的家庭提供津贴就意味着社会政策是恰当的，是有爱心的。

对福利制度持有这种态度的人既不会从福利机构，也不会从掌握权力的政客那里获得多少赞赏，这些政客往往将过多的好处给予某些人，而对于其他人则采取严厉态度。但只有把紧急救济、严格的实物救济及儿童津贴结合起来，才能让我们对一个既能减轻贫困又不至于造成贫穷永久存在的福利文化怀有信心，这是任何一个福利制度都期望达到的最好结果。

当前的福利制度侵蚀了工作和家庭，导致穷人持续贫穷。伴随着这种福利制度，产生了一种错误解读贫穷根源的意识形态，荒谬地宣称种族歧视和性别歧视是催生贫穷的主导因素。这种意识形态贯穿于联邦和各州政府的各种制度，也摧毁了他们对于穷人的信心。官方机构开始致力于采取“机会均等”“平权行动”等计划。这些福利计划夹杂在一起，对穷人产生了复杂的影响，尤其是对于碰巧是黑人的穷人。

---

1. Most of the observations in this chapter are based on two years of empirical investigation and analysis of welfare communities in New York and South Carolina in George Gilder, *Visible Man: A True Story of Post Racist America* (New York: Basic Books, 1978).

2. Martin Anderson, *Welfare: The Political Economy of Welfare Reform in the United States* (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1978), p. 134.

3. Frederick Doolittle, Frank Levy, and Michael Wiseman, “The Mirage of Welfare Reform,” *Public Interest*, no. 47 (Spring 1977), pp. 62–87.

4. Irwin Garfinkel and Robert Haveman, with the assistance of David

Betson,U.S. Department of Health, Education and Welfare, *Earnings Capacity, Poverty, and Inequality* , Institute for Research on Poverty Monograph Series (New York: Academic Press, 1977), pp. 61–69.

5. Charles D. Hobbs, *The Welfare Industry* (Washington, DC: the Heritage Foundation, 1978), pp. 74–75.

6. George Gilder, *Sexual Suicide* (New York: Quadrangle/the New York Times Book Company, 1973); rev. edition (New York: Bantam Books,1974), pp. 175–183.

7. Many researchers denied any significant causal connection between welfare and family breakdown. The best presentation of such an analysis appeared in Heather L. Ross and Isabel V. Sawhill, *Time of Transition:The Growth of Families Headed by Women* (Washington, DC: the Urban Institute, 1975). The authors appraised, updated, and recomputed nearly all the available data on female-headed families and laboriously put to rest every remaining rumor — of an academically respectable sort — that welfare caused such families to form. Ross and Sawhill conceded that AFDC may play some minor role in deterring remarriage by black recipients, but it did not measurably upset their marriages or cause illegitimacy.

Apparently as an afterthought, however, the two scholars did a computer study of the likely impact of a guaranteed income of the sort that was later to be tested by HEW in Denver and Seattle. They brought together in their model some twenty-four variables that they had found to affect marital stability, including church attendance, the husband's role performance (essentially his earnings-capacity utilization rate), the woman's earnings or AFDC income (to judge what they call the *independenceeffect*), as well as various general demographic and economic factors. Then they added a series of findings derived from their analysis of AFDC. The results of the test confirmed the prevailing belief — long maintained by Moynihan — that a guaranteed income plan or negative income tax would tend to stabilize families. Under the assumptions of the plan, Ross and Sawhill predicted "a modest reduction in the proportion of women who head families among both whites and nonwhites, even when the tax plan involved provides greater than existing benefits to women

and children."All such analyses fail to come to terms with masculine psychology: the profound male need to perform the provider role.

8. Hobbs, *The Welfare Industry*, pp. 74–75.

9. Despite a booming economy, California ended the decade with about 13 percent of its children on welfare, among the highest rates in the nation and more than twice as high as most states with low welfare payments. Neither Reagan himself, nor his apologists, such as Martin Anderson, seem to understand the problem. At least both of them express pride at the increase in benefits to the "truly needy." Like most welfare analysts, they fail to comprehend the dynamics of the system and the reactions of the poor to changes in it: chiefly, in California, to benefits increasing at the pace of inflation while potential take-home pay from jobs often diminishes in real terms. Furthermore, they have created a new constituency of welfare workers, with the same kind of interest as the old in the continuation of high benefits and levels of dependency: a "conservative" bureaucracy devoted to administering requirements for work and child support and defending welfare in conservative terms. As one administrator wrote in 1979 in a letter to *National Review*,"By enforcing support, the 'profit'from family breakup is eliminated. By adequately reviewing family composition and income information . . . the expansion of welfare rolls would be eliminated." The writer defended the high benefit levels and urged "the provision of legal services necessary to promote parental responsibility."That is, to enforce by legal means what is massively deterred by financial supports.

10. John Bishop, "The Welfare Brief," *Public Interest*, no. 53 (Fall 1978), pp.173 and 174.

11. Martin Rein and Lee Rainwater, "How Large Is the Welfare Class?" *Challenge* 20, no. 4 (September–October 1977), p. 22.

12. Ralph Segalman, "The Welfare Way of Life," a letter to the *AmericanSpectator*, vol. 11, no. 9 (August–September 1978), p. 40. Segalman, a professor of sociology at California State University, Northridge, points out that transgenerational welfare poverty, which twenty years ago was only 5 percent of welfare recipients, now comprises 20 percent, and on the basis of statistics in Los Angeles, he predicts that

this element of permanent dependency will reach 40 percent in ten years.

13. This was predicted in Alan Sweezy, "The Challenge of Social Security Financing," *ZPG National Reporter* (June–July 1978). Sweezy quotes Census Bureau projections that show the proportion of the population 65 and over rising by nearly 80 percent between 1976 and 2030, while the working-age population proportion declines slightly.

14. "Hispanics Fastest Growing Minority in U.S.," *New York Times*, February 18, 1979, p. 16.

15. Tom Bethell, "Against Bilingual Education," *Harper's*, vol. 258, no. 1545(February 1979), p. 30.

16. Vincent H. Whitney, "Fertility Trends and Child Allowances" in Eveline M. Burns, ed., *Children's Allowances and the Economic Welfare of Children*, the Report of a Conference (New York: Citizens Committee for Children of New York, 1978), pp. 123–139 and Nicole Questiaux, "Family Allowances in France," ibid., pp. 76–89.

第十二章

关于歧视的误解

在美国历史上，歧视的主要受害者显然是黑人，而如今越来越多的人宣称自己遭到了歧视，由此引发的一个问题就是，任何人都可以找到借口说自己是歧视的受害者。这种受迫害情结是一种标准的病态心理。遭受这种心理折磨的人，无论是何种族，具有何种信仰或地位，都能找到令自己满意的证据去证明这个世界充满敌意。

然而，在过去60年内，人们为了反对一些陈旧的偏见而付出了不屈不挠的努力，并取得了重大的进步，以至今天几乎没有任何一位严重的种族主义者能够掌握权力。能力真正相当的黑人与白人之间的收入差距也差不多消除了。虽然目前的确还存在一些歧视问题，但很难说美国依旧充满压迫和歧视。

尽管如此，关于歧视，人们依旧喜欢天马行空地幻想。即便那些受压迫最少的公民，比如跻身上层阶级的犹太人、成为百万富翁的运动员、富有的天主教徒、成为知名学者的白种人及外交官等等，无不在假想这个世界一直存在针对自己或亲朋好友的阴谋。

当自己遭遇一连串失败之后，那些假想自己受到迫害的人就会产生被迫害妄想症。最近几十年内，黑人和女性一直被公认是受迫害的焦点群体。但西班牙裔也在强烈要求被视为受迫害者。倾向于用数据说话的政治家们注意到越来越多的人认为自己遭到了歧视，受到了压迫。

受迫害情绪容易引起共鸣，在华盛顿得到了非常强烈的渲染，并在那里创造了企业界自“强盗资本家”时代以来最可观的成就。“平等就业机会委员会”最初是一个规模很小的组织，主要处理侵犯黑人权益的问题，权限比较小，而且不断被削弱，但随着时间的推移，它的权力越来越多样化，逐渐变成了一个类似于大型企业集团的庞然大物，同各种歧视做斗争，其庇护的所谓“受害者”大约是美国总人口的70%，他们拥有的财富占据全国财富总量的3/4以上。在原来的一些交锋中，这个委员会曾经强迫美国电话电报公司等大企业做出让步。同样，美国卫生、教育和福利部的民权事务办公室（现在隶属美国卫生及公众服务部）却制订了双语教育计划，允许将近70个少数民族用本民族语言教学，而不是用英语教学，结果导致这些人无法很好地融入美国社会。在长远的未来，这些人肯定会继续处于弱势地位，从而以遭受偏见为由提起诉讼。这时，将近20个联邦政府机构都受

到了受迫害情绪的影响，为了照顾那些存在这种情绪的人，这些机构制定了扭曲的政策，甚至影响到了各个州。可以说，这些政策解决了一个问题，同时也会滋生其他问题，问题消失的速度与涌现的速度几乎成正比。

但事实上，这些人并没有遭到什么歧视。他们宣称自己遭受的“歧视”，其实起源于福利较好的富裕社会中流行的对于财富的错误看法。比如，很多人误以为自己理所应当获得财富，而不是通过吃苦耐劳和勤俭节约去获取财富；认为自己的生活应该是简单轻松的，而不是复杂的；认为自己之所以遭遇贫穷、挫折与沮丧，是其他不怀好意的人造成的；认为自己的良好意图如同黄金般贵重，只要自己的意图是好的，就理所应当地转化为权利和荣誉，而不应该被卷入令人不悦的激烈竞争；认为这个世界的扭曲只是表面上的，只要邪恶的统治者被推翻，那么政府就应该让社会变得更顺畅与理性，就应该给自己创造良好的生活。人们之所以在财富来源问题上产生这一系列的错误看法，一方面是因为人们看到财富到处都是，而另一方面人类社会存在严重的等级差异，越是接近顶峰，就越是狭隘和陡峭，位居顶峰者掌握着绝大部分社会财富（很多电视剧和电影的人物形象就是根据位于财富金字塔顶端的人物塑造出来的）。这两方面存在强烈的对比和反差，导致人们在财富问题上产生了错觉。但无论人们产生错觉的原因是什么，一旦政府接受和宣扬这种可以不劳而获的幻觉，鼓励人们不必为自己的生活和选择承担责任，那就难免导致很多问题。

平等就业机会委员会和其他一些旨在创造公平权利的机构，在发起之初都是为了纠正黑人长期遭受不公待遇的现象，并取得了重要成就，但如今这些机构正迅速演变成黑人进步的障碍，而且从很多方面来讲，这种障碍非常严重。在平等就业机会委员会管辖的人群里面，黑人所占的比重还不足10%。华盛顿地区的平权委员会大联盟在其权限之内联合出台了一项有利于黑人的平权行动，似乎显得有些荒谬，因为黑人只是比重很小的一个群体，其他类型的弱势者越来越多，比如西班牙裔、残疾者、改过自新的吸毒者、酗酒者、同性恋者、老年人、青年人及印第安人等等。所有这些人都具有历史上那些淘金者的偏执，将自己的困顿现状归因于歧视。一旦有些人以遭到歧视为由提起涉案金额动辄高达数百万美元的诉讼，而且法院成功调解了（比如，要求电话公司拿出670多万美元分给员工，或者要求《新闻周刊》、《纽约时报》及美国全国广播公司拿出数百万美元分给那些没有得到晋升的女员工），那就会树立不好的榜样，导致律师们带着所谓的遭受歧视者蜂拥而上，提起诉讼。如果仅仅从统计数据上来看，这些人可以视为歧视的受害者。

但在这类诉讼案件中，法官否定了经济学规律。一般情况下，薪资水平在很大程度上是由劳动力的供需对比情况决定的。如果护理学教师的数量太多，而工程师短缺，那么如果二人做同等数量的工作，男性工程师的收入

将高于女性护理学教师。一般来讲，一旦一个人接受了一份工作，就意味着接受了这份工作的岗位要求和薪资水平，而且很有可能在其他地方找不到比这更好的工作了，不然他就会以离职作为要挟，以期提高自己的薪资。那些不愿意离职或者没有能力离职的人，往往不得不接受较低的薪资水平而稳定下来。如果女性因为必须住在离丈夫上班不远的地方而流动性比男性低，那么她们的同工不同酬是由其居住偏好而非性别歧视造成的。

男性与女性之间的收入差异在很大程度上是由下面这个事实造成的：年龄在25~59岁之间的女性自愿离职的概率大约是男性的11倍，平均来讲，一名女性在一份工作上花费的时间只有8个月，而一名男性在一份工作上花费的时间却几乎多达3年。此外，纵观整个经济，对于拥有学士学位、博士学位和技术背景的男性和女性而言，其收入水平甚至低于那些只有高中文凭的管道工、清洁工、矿工和卡车司机。因为每个人似乎都想当白领，而不是干体力活的蓝领，而女性似乎总是能够如愿以偿，因此，女性的收入水平往往较低。在任何地点，同工同酬都是很难实现的，即便对于男性而言，也是如此。即便工作完全一样，效率也因人而异。平等就业机会委员会的做法隐含的一个要求是它要掌控整个劳动力市场，剥夺了劳方在雇主竞相提供的工作机会中自主选择工作的自由。

如果争取平等权利的努力——甚至是平权行动计划——集中于10%的真正心怀不满的美国人，那就是可行的。但如果涉及一半以上的劳动力，那么，无论数以千计的女性和律师的要求是否得到了满足，这种计划最终肯定是徒劳的。这种所谓的帮助弱势群体争取平等权利的计划就是一个愈演愈烈的骗局。受害者就是那些原本可以从严格的计划中得到利益的黑人，但由于这种计划的存在，这些黑人被迫加入了不体面的行列，同一些不太光彩的、出人意料的受害者待在一起，比如受到导师骚扰的耶鲁大学女生、由于曾经吸毒而找不到工作的人、史密斯学院无法得到终身教职的助理教授，以及那些工作了几年之后发现自己一直期待的工作竟然是爬电线杆的电话修理工。

对于平权机构而言，在为所谓的“弱势群体”争取平等权利的过程中，面临的一个最基本的问题就是很难将看似做着同样工作的人，或者看似处于同样工作环境中的人加以比较。比如，肯塔基大学的女子篮球教练同多次带领肯塔基男篮荣获全国各大比赛冠军的阿道夫·鲁普（Adolph Rupp）虽然做着类似的工作，但实际上二者之间的差距是很大的，存在较大的收入差距也是合情合理的。比如，随便找两位作家，虽然他们做着同样的工作，但他们作品的质量和销量必然存在差距，因此，二者存在收入差距也是合理的。比如，雷吉·杰克逊（Reggie Jackson）和埃尔莫尔·杰克逊（Elmore Jackson）都是得分后卫，迈尔斯·戴维斯（Miles Davis）与赫尔曼·戴维斯（Herman Davis）都是爵士乐队的小号手，但他们的工作能力存在差距，

必然导致他们的收入存在差距。相似的工作必然包括大量不同的因素在里面，任何旨在获得平等权利的诉讼必然会遗漏掉一些影响因素，包括前文提到的影响工作效率的精神层面的X因素、超出一般人经验的优势及勤奋程度等。这些都影响着劳动力市场，并反映在工资上。任何干预个人决策的政府计划都是专断和不公平的。

为了获得平等权利而干预个人决策是严重的错误，因为通常来讲，影响劳动力市场上的个人决策的因素有数百种，而平权计划却将其简化成了寥寥数种——比如性别、种族和文凭，将大量证据当成道听途说和偏见，而看重那些通常不重要的因素。这种偏见现在对劳动力市场的扭曲程度甚至大于种族主义和性别主义。事实上，在劳动力市场上，传统形式的偏见已经无法产生重要影响了。

在判定歧视的类别时，首先要把一些逸事和关于种族的笑料放到一边（这些往往被用来证明美国的堕落）。虽然法官在庭审中承认这类信息涉嫌歧视，但有时候，明确讲出来的话未必真的属实。比如，如果有人明确表示因种族原因拒绝一位求职者，那么事实可能并非如此简单。在目前情况下，明确告诉（或暗示）一个黑人或一个妇女或一个白人男性说其已被某个工作拒之门外，比直接说其能力不达标要轻松得多，所谓种族或性别只是拒绝一个人的表面理由，只是为了不至于造成尴尬，而非真实理由。正是由于这个原因，《纽约时报》和《纽约邮报》告诉珀西·萨顿，说他之所以没有当选市长，是因为那个城市还没有做好迎接一位黑人当市长的准备，但事实上，那个城市的居民没有选他是因为觉得他更像一个能力平庸的政客。在这种情况下，种族原因成了一个避免尴尬的挡箭牌，而不是真正的歧视。同样，私人之间的玩笑也万万不能被夸大为种族歧视。以漫画为例，漫画是一种表达幽默的工具，有时候会显得过于直白和夸张，但基本上不代表漫画家的真实行为。波兰裔美国人曾几何时一直是漫画恶搞的对象，但与此同时，他们的人均收入却超过了自视甚高的新教徒后裔。这当然无法确凿地证明不存在种族歧视，但至少可以证明种族歧视在职场上的影响很小。在任何情况下，除非没有更加值得关注的问题，否则政府就不应该关注随意的、无效的歧视。

要判断某个行为是否属于歧视，应该以其影响为依据。要判断争取平等权利联盟的工作和权力是否合理，要看是否有充分的证据表明贫穷和歧视是真的由种族主义或性别主义引起。关于歧视的定义，我们可以将其定义为有意或无意地优待白人男性，即使白人女性或黑人以同样的热情寻找工作，或者付出同样的辛劳，仍然得不到同等的待遇。要做出这方面的评判，最好先从黑人开始。一方面是因为他们曾经被当作奴隶，并饱受种族隔离制度的伤害；另一方面是因为与妇女问题不同，黑人问题不需要考虑生理差异。有很多证据表明，如果没有歧视，无论现在还是过去，黑人都

会获得与白人相当的收入。事实上，可能会有这样的情况：自从大规模废除法律障碍以来，在长达50年的时间里，黑人的表现远远好于其他美国人，甚至在某些方面超过了白人的表现。

然而，在评估是否构成歧视的证据之前，重要的一点就是要摆脱公共机构不断宣传的错误观念。黑人和白人的收入差别仅仅反映了这样一个事实：参加工作的黑人的平均年龄为22岁，比参加工作的白人的平均年龄小7岁。一半的黑人生活在南方，[注]也就是美国收入水平最低的地区（但考虑到冬季有一大批北方人迁徙到南方过冬，南方黑人实际的生活水平可能并不算低）。无论在任何情况下，由20岁左右的人（无论白人还是黑人）当家做主的家庭，年收入中位数一般都会比30岁左右的人当家做主的家庭少大约5000美元。这并不是种族歧视造成的，而是白人与黑人家庭都存在的现象。

纽约黑人的收入几乎是密西西比州黑人收入的两倍半，比亚特兰大黑人的收入多出1/3。就同一个年龄和同一个地点而言，年轻的黑人男性和白人男性之间的差距会显著缩小，前者的收入大约是后者的80%。[注]

越来越多的证据表明，剩下那20%的收入差距产生的主要原因并不是当今社会对黑人存在歧视，而是因为他们的父母之前受到过歧视，而且在政府福利政策的诱导下，黑人对政府救济产生了依赖性，降低了通过自身劳动改善经济状况的积极性。另外一个导致黑人家庭收入偏低的原因在于女性当家做主的黑人家庭数量较多。这些现象在很大程度上反映了社会福利和扶贫计划对黑人造成的间接伤害。贫困黑人家庭中申请福利者所占的比例比白人贫困家庭高了一倍，许多社会工作者认为黑人有权利获得福利，却不乐意给白人这种福利。[注]这种差异并不是因为人们有意识地偏爱贫穷的黑人，也不意味着白人特别抵触这种福利。贫穷的黑人之所以更有可能继续享受福利，主要是因为他们中的许多人明显集中在市中心的社区，在那里，社会服务机构的所有诡计和诉求都可以集中体现在他们身上。在人口普查所称的贫困地区以外的非大都市地区，黑人和白人贫困家庭在申领福利救济方面的比例也差不多。1967年，这两个种族的贫穷女性家庭的数量开始攀升，这或许可以归因于之前政府发起的扶贫运动导致了这些贫穷家庭对于社会福利的依赖。到20世纪70年代初，这个数量持续上升。但由于这些项目集中在黑人聚居的贫民窟，结果导致贫困白人家庭的数量只增加了20%，而贫困黑人家庭的数量几乎增加了一倍。[注]社会福利可以强化和延续贫困，黑人和白人收入水平的统计差异在很大程度上可以归因于两个群体申领的福利差异。

所有认为黑人遭到高度歧视的分析都忽视了一个事实，即女性当家做主的

家庭不仅加剧了家庭贫困，而且也解释了男性贫困的一个重要原因：离婚、分居、单身男性的工作时间比已婚男性少20%，即使是相同的年龄，有相同的资历，单身汉的平均收入也比已婚男性少60%，和单身女性一样多。按比例来说，单身黑人是单身白人的两倍。如果黑人男性和白人男性之间的婚姻状况差异得到弥补，那么他们的收入差距将主要受到家庭背景和学历的影响。当然，家庭背景在一定程度上反映了父辈在过去受到的歧视。单身在一定程度上是由贫困和失业引起的，反过来又加剧了贫困和失业。如今，虽然劳动力市场的某些部分仍然存在歧视，但它对黑人和白人的收入变化只产生了很小的影响。

这个观点被大量非白人移民后代的经历所证实，他们在20世纪后半期也面临着偏见和排斥。日裔和皮肤黝黑的西印度群岛裔美国人都是曾在美国遭受迫害的族群，他们的体貌特征使他们立即被潜在的种族主义者识别出来。如果歧视是贫困的一个主要原因，那么这两个族群的移民及其后代都应该是贫穷的。然而，在美国出生和成长的第二代和第三代日裔和西印度群岛裔美国人在1970年的收入中位数、受教育年限、收入超过贫困线的人群比例及从事专业工作的人群比例都超过了那些祖先是英国新教徒的美国人。第二代西印度群岛裔移民的成就具有特别重要的参考意义，因为他们皮肤黝黑，体貌特征难以同美国黑人族群区分开来，更容易沦为种族歧视的对象。

美国黑人群体中有许多例子可以证明他们的收入与条件类似的白人的收入基本相同。在获得博士学位的科学家与工程师中，黑人的收入比白人还稍微多一些。在南方以外的地区，在年轻夫妇都赚钱的家庭中，黑人家庭的收入超过同等条件的白人家庭。在学院和大学的教职工里面，拥有最高资历的黑人的收入也超过白人。一份关于赚钱能力的研究报告表明，这类群体往往会和他们的白人竞争对手同样努力工作，甚至比白人还要努力。

虽然黑人男性的收入长期低于白人男性，但在上层社会中，并不存在这样的问题。在研究黑人是否遭到歧视时，如果我们无法将高收入的理工类博士和低收入的社科类博士区分开来，如果无法将专业的工程师和普通的教师区分开来，如果无法将精英大学的文凭和美国南部主要面向黑人的大学文凭（这类文凭虽有价值但地位较低）区分开来，那么这样的研究将会继续显示出那些受过教育的黑人遭遇了偏见。同样，如果我们无法将黑人和白人的高中文凭的平均质量区分开来，那么研究结果也肯定是荒谬的，肯定会显示出黑人受到了歧视。正如科尔曼（Coleman）在报告中所说的那样，黑人平均比白人落后3年，因为那些较为年长的黑人曾经就读过种族隔离制的学校，这类学校的上课时间一般比白人学校的上课时间少1/3，而且最终获得的文凭的价值也大为逊色。研究分析表明，如果黑人与白人

就读的学校具有同等条件，那么黑人毕业之后的收入现在已经超过了白人，而且没有报税的低收入者大部分集中在贫困的黑人男子群体中。

黑人男性的贫困问题往往集中体现于某个特定收入范围的男性群体中。在这个收入范围之内，黑人辛勤工作的收入还没有直接申领社会保障带来的收入多。这些黑人男性也知道要进入上流社会，必须要比那些学历更高的白人男性更加努力，但他们往往工作干劲不足，这并不是因为懒惰，而是由于他们的单身汉身份。这些单身汉缺乏养家糊口的压力，从而没有强大的工作动力。

很多研究贫困问题的观察人士指出，在黑人群体中，女性当家做主的单亲家庭比较普遍，在这种家庭环境中成长起来的黑人子女所占比例高达50%（相比之下，在女性当家做主的家庭中成长起来的白人男性不足20%）。因此，有人提出，要帮助黑人子女，最好先帮助他们的母亲，因为无论黑人男性的情况如何，黑人的母亲更加容易受到种族主义和性别主义的双重歧视，因此更加需要外界给予援助，并帮助她们争取平等权利。

只要这一论点盛行，黑人贫困将不可避免地继续困扰每一个人。黑人女性的收入是黑人男性的80%，而白人女性的收入则不及白人男性的60%。即使是女权主义的社会学家也承认，女性高收入所带来的“独立效应”是家庭破裂的一个重要原因，所有种族和教育水平的男性和女性都是如此。无论是通过福利制度，还是通过工作收入，黑人女性独立地位的提高只会导致成长于单亲家庭的黑人子女比例进一步提升。

此外，几乎没有迹象表明黑人女性遭到了种族歧视，更不用提双重歧视了。受过大学教育、从事专业性较强的工作的黑人女性的收入，是同等地位的白人女性的1.25倍，而且黑人女性曾经接受的中小学教育质量较差。在整个经济体，黑人女性和白人大概处于同一水平，而且黑人女性找到工作的可能性更大，在工作中可能更为勤奋。如果根据家庭背景、抚养子女和其他因素进行适当的调整，那么，我们就会发现黑人女性当前并不受歧视。相反，她们面临糟糕处境的原因是黑人聚居区内发生的一幕幕令人无法容忍的悲剧，比如离婚、分居、私生子、子女缺乏管教而流浪街头，以及丈夫无法体谅爱护她们或者无力养家糊口。雪上加霜的是，华盛顿那些自认为善心满满的官员导致这些问题变得愈加严重，比任何偏见都更令人痛苦。然而，每一年，美国最具声望的道德机构、自由主义社论作者、最主要的基金会、最畅销的出版物、全国各地的大学社会学课堂、新教教会的集体声明都一致呼吁针对黑人采取福利救济政策，结果反而导致问题变得更糟。除了要求更多的福利之外，他们还呼吁发起行动，根除他们所谓的性别歧视。对于黑人来说，过于注重依赖社会福利，并且忽视

黑人男性，增强黑人女性的力量是不可取的，而且是危险的，因为这会导致黑人家庭破裂的比例越来越高。

黑人男性的利益和女权主义的事业是无法调和的。在目前的情况下，黑人更为需要的不是社会救济，而是美国经济部门减少对于资历和资格的强调，更加注重进取心、竞争力和前进动力。这几个优秀的品质一直都是下层阶级同上层阶级竞争时的主要资产，并成为经济生产力的一个关键来源。从生理上来说，男性的攻击性和进取性更强，虽然这在统计学上是不可评估和测量的，却在很大程度上造就了男性的收入优势。

黑人男性比黑人女性在工作方面略微享有优势，其中，生理因素在这方面起到了尤为重要的作用。但事实上，统计分析的结果表明，与白人男性比白人女性享有较大优势不同，黑人男性的优势几乎完全归因于性别歧视。由于女性当家做主的家庭在管教男孩的过程中面临各种困难，在这样的家庭中长大的黑人女性的智商往往高于黑人男性，而且在学术表现上也比男性优秀。注 如果只从文凭这一个因素来看，黑人男性在就业或养家糊口方面就无法同黑人女性相比，但黑人女性在家庭中的地位往往低于男性，这是她们的一个劣势。

在大多数情况下，生理差异导致的进取心差异是一个确实存在的重要因素，有利于长期维系男性承担养家糊口者的角色。虽然大多数用于研究歧视现象的计算机模型没有将生理差异因素纳入考量范围，但男性的竞争欲和支配欲肯定会影响两性之间在各方面的关系。女权主义学者卡罗尔·杰克林（Carol Jacklin）和斯坦福大学心理学系主任埃莉诺·麦考比（Eleanor Maccoby）在《性别差异心理学》（*The Psychology of Sex Differences*）一书中汇总了大量研究成果，提出了以下关于男性享有生理优势的证据。

1. 在所有的社会中，有证据可以证明男性比女性更有进取性。

2. 性别差异在婴幼儿时期就存在，没有证据表明成人通过引入不同程度的社会压力对塑造婴幼儿的性别意识起到了作用。

3. 在人类和与人类基因相近的灵长类动物中发现了相似的性别差异。

4. 攻击性与性激素水平有关，可以尝试通过服用激素加以改变。注

计算机研究模型很难捕捉到的另外一种与男性优势相关的能力是团队领导能力。这种男性特质会在任何一个人类社会中表现出来。从某种程度上讲，这种进取性可以归因于更强的进取心和更好的身体条件，还可以归因

于男性追求支配地位的心理需求。在社会学家研究过的社会中，处于领导地位的男性人数大大超过了处于领导地位的女性。史蒂文·戈德堡（Steven Goldberg）在其论证严谨的《父权制的必然性》（*The Inevitability of Patriarchy*）一书中驳斥了人类学家们提出的观点，即人类历史上曾经存在过一个女性统治的社会，或者存在过一个女性在男女关系中掌握最终决定权的社会。美国人类学家玛格丽特·米德（Margaret Mead）盛赞这本书“在展现数据方面完美无缺”。注

同这些生理差异一样重要的是家庭角色的差异。由于人类在狩猎社会中经历了长期的进化，养家糊口的角色符合男性内心深处的本能。当男性为女性提供服务并保护她们时，男性会感到自己具有男子气概，就产生了维护两性关系的冲动。当男性不能扮演这类角色时，就像在福利文化中那样，他们通常更喜欢与其他男性混迹酒吧或浪迹街头。在这种氛围下，男性没有在家庭和两性关系中占据主导地位，因此也不会对家庭和性爱萌生更强烈、更深刻的需求。男人和女人之间的这些差异，充分说明了男人更愿意在外面努力工作，在官僚阶层中积极竞争，以及让赚钱成为他们生活的主要动机。两性之间的差异完全可以解释收入的差距。出现这一状况的原因不是黑人女性比黑人男性更有优势，而是因为黑人男性无法维持男性在家庭中的角色和父亲的地位。

这种情况可以部分归因于那些为女性争取平等权利的组织开展的活动。即使这些机构不直接表现为支持黑人女性和白人女性胜过黑人男性，但它们鼓励各地的雇主以文件形式为其人事政策辩护。1977年，黑人妇女埃莉诺·霍姆斯·诺顿（Eleanor Holmes Norton）成为美国平等就业机会委员会的主席。尽管华盛顿的平权组织在法庭上提起诉讼，希望减少对考试和证书的重视，尽管格里格斯在状告杜克电力公司一案中也取得了一个重要胜利，但联邦政府对就业政策的持续监管产生的一个主要影响就是促使雇主们不得不借助文件来保护自己。这样也导致了有文件证明其资历的女性比拥有进取心和上进心的男性更受公司青睐，但那些勤奋和上进精神所形成的无形资产才对生产力起至关重要的作用。

其结果是，反歧视机构已经变成了黑人进步的障碍，几乎和福利制度一样致命，而且受其影响的是各个族裔的穷人。如同平权运动支持获得文凭的女性而使其胜过有干劲、有进取心的男性一样，这些运动也支持有地位的富人而使其胜过穷人，支持能够花钱买文凭的中产阶级富人而使其胜过了那些凭借竞争意识、勤奋工作和进取心而努力追求进步的底层大众，而这些品质恰恰是底层人群与上层人群竞争的主要财富。

这种效应是可以估量的。当就业市场偏向女性和有学历的男性时，受害者必定是没有学历的男性和女性，他们不得不通过更长时间、更加努力、更

有想象力的工作来获得成功。对歧视现象的计算机分析也显示出从性别歧视中获益最多的群体是获得了12年或更少的教育，还要养家糊口的黑人或白人丈夫。事实上，这似乎是唯一一个收入水平能够远远超过其教育水平和地位的群体。女权主义带来的主要影响是把工作和晋升机会从这些男性手中抢回来，交给受过教育的女性。此外，这种影响并非主要源自平等就业机会委员会和其他机构的直接活动，而是源自反歧视政策对雇主态度和行为产生的总体影响。

然而，这仅仅是政府政策对黑人产生负面影响的开始。政府机构更努力地招收黑人，而不是白人，更加热衷于访问黑人学校，访问次数大约是访问白人学校的20倍。这些努力都取得了成果，因为大约25%的黑人博士都在为政府机构工作。黑人越来越倾向于把华盛顿视为一切进步的源泉，倾向于把歧视看作一切罪恶的根源，倾向于在官方机构中谋求一份不需要冒险、没有企业家精神的工作，而冒险和企业家精神正是大多数财富的来源。

最后一个过于看重政治和任免权，并将其作为成功关键的族裔是所有欧洲移民群体中崛起最慢的爱尔兰裔。爱尔兰人在选举中取得了辉煌的胜利，创造了政治机器，在城市政治中占据主导地位，并延续到了20世纪80年代，范围扩展到了芝加哥、奥尔巴尼和其他地方。但是财富并不是来自政治权力或人事任免权，而是来自在竞争中不断磨炼的技能和企业家精神，来自对现代机器和技术的掌握，来自创业和创造的意愿，来自理解利润和损失的界限。这些方面的优秀品质很少在公务员岗位上或办公室里培养出来。当爱尔兰人主导城市政治时，犹太裔、波兰裔和意大利裔逐渐掌握了美国经济的命脉。

政府工作的一个问题是许多岗位最适合女性，而非男性。爱尔兰裔美国人的经历也许能够说明这一点。从担任大城市市长的人数来看，爱尔兰裔美国人曾经是唯一一个类似于黑人的族裔。但与此同时，在爱尔兰裔美国人里面，女性持家的数量和男性违法犯罪的数量也类似于黑人。第一次世界大战期间，一项针对曼哈顿西区的爱尔兰裔贫民窟的研究表明，一半的家庭是由女性主导的。其实，在任何情况下，政府工作都不会使商业或职业生涯取得多么长足的发展。在政府工作的人倾向于直接消费，而不是投资和储蓄。

政府雇用这么多的黑人领袖人物担任公职，可能最终帮不到黑人，反而妨碍了黑人的长远发展。更确切地说，政府一味偏袒黑人的做法可能导致他们普遍误认为自己遭到了歧视，误以为自己所有的奋斗都是徒劳的，对上级产生不满情绪，只希望依靠黑皮肤去争取权利，而不愿向上奋斗和自力更生，这对黑人的发展前景有着深远的负面影响。在任何地方都很难找到

歧视现象的时候，黑人受到了政府的误导，觉得歧视随处可见。这种态度虽然在一些情况下是正确的，但它对成功的影响是毁灭性的，因为它会阻止黑人抓住机遇。在一个偏见日趋减少的世界里，这种错误的预期制造了一种既顺从又好斗的情绪，这种情绪在任何雇主看来都不具有吸引力。歧视不是美国穷人的问题。如果他们误以为自己处处受到歧视，将无法理解他们所生活的真实世界。

20世纪70年代，尽管现实已经不存在种族主义了，但许多有影响力的黑人和爱尔兰裔美国人似乎都决心要延续种族主义的观念和言论。美国南方的警察、南方的奇怪水果、南北方历史上都曾经存在过的种族隔离和奴役现象等等，都在70年代的一系列文字游戏中遭到模仿与恶搞。比如，他们捏造了站不住脚的“潜意识的种族主义”这种说法，污蔑联合国有“用避孕套搞种族灭绝”的阴谋，编造“事实上的隔离”这种在司法上属于虚构的言论，使用黑人和其他受歧视族裔“没有实现充分发展”这种不符合真实统计数据的措辞，甚至“黑鬼贫民窟”这个词也被使用得越来越广泛，以致美国社会不可避免地充满了一种模糊的、过时的意识形态色彩，暗含着种族仇恨和种族隔离。美国人的思想中似乎存在一股强烈的暗流，特别看重种族主义的观念，似乎离开种族主义就活不下去。尤其值得一提的是，许多知识分子听到我们赖以生活的美国存在种族歧视之后，就会陷入空虚和焦虑。事实上，这种关于种族歧视的言论无非是为了获取现实利益和达到政治目的。如果我们摒弃那些虚假的文学描述，摒弃詹姆斯·鲍德温（James Baldwin）个人的虚假言论，摒弃模糊的统计数据，那么，我们就会发现，种族主义是不存在的。所谓的种族主义，无非是保守电台主持人拉什·林博（Rush Limaugh）和政治家乔治·艾伦（George Allen）无力的吐槽而已。

美国一些人如此偏执、怀旧地坚持种族主义观念，是非常奇怪的现象。这种现象背后的多种原因虽不难理解，但都是错误的。许多自由主义者心中潜藏着一种担忧，即黑人无法在真正的自由竞争中获胜。这种担忧本身就是令人憎恶和错误的。所有的证据都表明，在所有的障碍清除之后，黑人将会持续超越白人，并且在任何领域中，只要黑人愿意去竞争，就有潜在的胜出希望。然而，如果种族主义的说辞彻底不存在了，黑人及其政治庇护者们就不会再被允许管理官方机构，也无法通过民权法案、平权行动、平等就业机会、扩大福利和补偿性就业计划等获得额外的特权。虽然这些政策目前具有一定的意义，我们有理由继续执行这些政策，但是，认为美国是一个种族主义社会的观点是站不住脚的，不能成为继续实行这类政策的理由。

从很大程度上来讲，美国黑人的现状的确可以归因于过去的种族主义，但仅仅纠结于种族主义还不够。对美国黑人现状影响更大的是美国的扶贫运

动和福利制度，它们毁掉了黑人奋发向上的斗志。在资助黑人是否会产生负面影响的问题上，数以百万计的美国人，无论是自由派还是保守派，无论是黑人还是白人，恐将不得不像丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉那样大胆地表示“我错了”。此外，关于男性与女性在家庭生活中的地位，美国的政策长期否定黑人男性在家庭中应该扮演养家糊口的角色，而是一味地帮助黑人女性，削弱男性的地位，在这个问题上，恐怕数以百万计的美国人也将不得不承认自己的错误。

---

1. Kim B. Clark and Lawrence H. Summers, “Labor Market Dynamics and Unemployment: A Reconsideration,” *Brookings Papers on EconomicActivity*, no. 1 (Washington, DC: the Brookings Institution, 1979), p. 52.

2. Cotton Mather Lindsay, “Equal Pay for Comparable Work: An Economic Analysis of a New Anti-Discrimination Doctrine,” an LEC Occasional Paper (Coral Gables, FL: Law and Economics Center, University of Miami School of Law, 1980).

3. Thomas Sowell, *Markets and Minorities* (London: Basil Blackwell, 1980),forthcoming. See also Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups*(Washington, DC: the Urban Institute, 1978), and Thomas Sowell, “Ethnicity in a Changing America,” *Daedalus* 107, no.1 (Winter 1978), pp.213–238.

4. Ibid. all of previous note. See also Richard Freeman, “Black Economic Progress since 1964,” *Public Interest*, no. 52 (Summer 1978) and Edward Banfield, *The Unheavenly City Revisited* (Boston: Little, Brown & Co.,1974), p. 81. For a contrary view of the data, see Irwin Garfinkel and Robert Haveman, with the assistance of David Betson, U.S. Department of Health, Education and Welfare, *Earnings Capacity, Poverty, andInequality*, Institute for Research on Poverty Monograph Series (New York: Academic Press, 1977), pp. 70–90. All these analyses, however,ignore the impact of family breakup on the motivation and earnings of men.

5. Computed from statistics in U.S. Bureau of the Census, *Current Population Reports*, series P-60, no. 106, “Characteristics of the Population below the Poverty Level: 1975” (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1977), table 37, p. 141. For figures outside of poverty

areas, see table 41, pp. 172–176.

6. Heather L. Ross and Isabel V. Sawhill, *Time of Transition: The Growthof Families Headed by Women* (Washington, DC: the Urban Institute,1975), pp. 67–88 and the appendix. Statistics updated with data from U.S.Bureau of the Census, *Current Population Reports*.

7. Garfinkel and Haveman, *Earnings Capacity*, pp. 32 and 33.

8. Computed from U.S. Department of Labor, “Median Income in 1972 of Persons by Years of School Completed and by Sex,” unpublished data, and U.S. Bureau of the Census, “Census of Population: 1970. MARITAL STATUS,” Final Report PC (2)-4C (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1972), table 1, p. 1. See also an analysis by Jacob Mincer and Solomon Polachek of the National Longitudinal Survey: U.S. Department of Labor, *Economic Problems of Women*, Hearings before the Joint Economic Committee, 93rd Cong. 1st sess., part 1, July 10, 11, 12 (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1973), pp. 20, 34–35, and 47–48. The survey showed that in 1966 single women earned 86 percent as much as comparable married men and approximately the same as or more than comparable single men.

9. U.S. Bureau of the Census, *Current Population Reports*, series P-20, no.255, “Marital Status and Living Arrangements: March 1973,” (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1973), pp. 11–12.

10. Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups*, p. 208 and passim. See also Thomas Sowell, *Markets and Minorities*.

11. Eric Hanushek, “Ethnic Income Variations: Magnitudes and Explanations,” in Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups*. See also David L. Featherman and Robert M. Hauser, *Opportunity and Change* (New York: Academic Press, 1978), pp. 238–252.

12. Richard B. Freeman, “Discrimination in the Academic Marketplace,” in Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups*, pp. 167–202, and Statistical Data in ibid, pp. 257, 278–291, and passim.

13. Garfinkel and Haveman, *Earnings Capacity*, p. 32 and passim.

14. Thomas Sowell, “The Controversy over Black I.Q.s,” *New York*

TimesMagazine, March 27, 1977, pp. 57–58.

15. Eleanor Emmons Maccoby and Carol Nagy Jacklin, *The Psychology ofSex Differences* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1974), pp.242–243.

16. Steven Goldberg, *The Inevitability of Patriarchy*, rev. edition (London:Temple Smith, 1977); U.S. edition (New York: William Morrow, 1974).The Margaret Mead review appeared in *Redbook* (February 1974).

17. Computed from U.S. Bureau of the Census, “Census of Population: 1970.MARITAL STATUS,” table 9, pp. 227–252.

18. Glazer, *Affirmative Discrimination: Ethnic Inequality and Public Policy*,with a new introduction by the author (New York: Basic Books, 1978),p. 63.

第十三章

就业的困惑

如果说导致美国黑人长期处于贫困状态的因素并非种族歧视，很多经济学家会觉得这种说法没有切中要害。他们认为，无论是白人的偏执，还是政府的救济，都与贫穷没有多大关系。换言之，导致黑人贫穷的因素不是福利文化，而是就业市场。20世纪70年代，波士顿大学的彼得·多林格（Peter Doeringer）及麻省理工学院的迈克尔·皮奥里（Michael Piore）和莱斯特·瑟罗率领几位年轻的经济学者提出了一些巧妙的理论，表明即使种族主义消失后，就业市场的种族主义效应也会持续下去。注他们认为穷人所做工作的性质恰恰体现了穷人自身的特征，而穷人自身的特征也决定了他们只能做当前所做的工作。这被称为二元劳动力市场理论，是约翰·肯尼思·加尔布雷斯提出的二元经济理论的一个有益补充。根据二元经济理论，经济体系的上层是掌握定价权的企业，是大型垄断企业的规划部门，这些企业给员工的待遇很好，因为他们可以将所有的成本转嫁给所有消费者。相反，位于经济体系低层的企业则被动接受上层企业指定的价格，这些企业级别低、利润少，不得不接受供需法则给它们施加的压力，而大企业和政府机构却能影响供需法则。注这些小公司不可能给员工提供良好的工资和福利，因为它们的利润本来就很少，一旦提高工资和福利水平，必然影响同对手的竞争。这一理论使得像加尔布雷斯这样的社会主义者容易向美国的大企业“妥协”或与之“和平相处”，并将这些大企业看作社会主义制度的原型，同时会坐视处于底层的小企业被大企业收购或击垮。

从劳动力市场的角度来看，位于市场上层的大企业演变成了主要的市场部门，提供着薪水较高而且较稳定的工作。这些大而稳定的企业通常都有专门的工会去维护员工利益，并且从一开始就为员工提供接受培训的权利，而且随着时间的流逝，员工退休之后，还有权获得一大笔退休金。员工们把这些工作看成是他们自己的财产，只有在经济环境恶化，不幸遭到解雇时才会离开，并且希望在经济好转时能够重新获得这类工作。另一方面，较低层企业提供的工作报酬低，不受人关注，员工在短期内几乎没有机会接受培训或晋升，反而被裁员和解雇的可能性很大。

二元劳动力市场理论认为，在位于市场上层的大企业找到一份工作，就像买房一样，会对人形成一种激励，令人变得成熟和负责任，并且往往会激发一个人对家庭承担起长期责任。相反，那些不稳定、没有出路的低层工作导致穷人觉得前景不稳定，容易养成短浅的眼光，削弱了年轻男性群体

的干劲。从理论上说，即使一两名穷人设法在上层市场的大企业获得了职位，他们可能也不会忠诚地履行职责，因为他们的同行仍然混迹于市场低层或者在街道上晃荡，而在那种环境下，工作纪律会遭到嘲笑和破坏。同伴之间的相互影响可能会导致雇用穷人的行为以失败告终，小心翼翼地从贫民窟中挑选一些相对优秀的黑人，最后无非是增加了一群纪律意识较差的员工。只有当一群年轻人一起工作的时候，一个社区才会向上移动，这样才会打破旧的格局。

伴随着这种严重两极分化的劳动力市场，出现了一种错误说法，即资本主义制度不可避免地造成歧视。根据这种说法，即使资本主义制度下不存在刻意的种族歧视和性别歧视，那些在经济体系内处于上层的大企业依然倾向于自发地排除大多数黑人和女性，因为这些企业的工作需要员工做出长期承诺。因为解雇一名初级员工或长期拒绝他晋升可能是非常困难的，公司会以更高的标准来选择初级员工，只招募那些被认为适合晋升的员工，而努力避免选择那些可能不会对自己的工作做出长期承诺的工人。由于人力资源部门不能详尽地分析每一个应聘者的情况，所以就必须根据固有的经验制定一套筛选规则，这套规则必然是以刻板的标准为依据对应聘者进行分类的。

其中一个经验是排除女性，因为她们随时可能会为了生孩子而离职。此外，黑人也是经常被排除的对象，因为黑人可能会有一些不稳定的特征，这些特征与他们长期从事的低级工作有关。在位于经济体系上层的大企业里面，人力资源部门的工作涉及员工领取养老金、获得培训及晋升等方面的权利，因此，一旦出错，代价可能就很大。在这种情况下，筛掉一些可能不合格的应聘者对于企业而言是比较合理的选择。但不可否认的是，这样一来，很多应聘者原本可以做好工作或者跻身更高阶层，最后也被无辜筛掉。无论有效与否，这种筛选应聘者的方法必然导致低层就业市场充斥着黑人和女性，进一步降低了他们的平均工资，弱化了他们的工作纪律，并导致许多有潜力、有能力的劳动者对广泛流传的谣言深信不疑，觉得偏执的白人敌视他们，不愿意看到他们成功。但事实上，这一结局的根源却是大企业根据实际经验制定的一套看似合理的商业惯例，而与所谓的种族歧视没有关系。

这一理论认为，从本质上说，工作能塑造人，糟糕的工作导致了坏的工作习惯、脆弱的家庭关系和低收入，从而导致黑人更加贫穷且愤懑不平。但这种所谓的歧视待遇和种族歧视起源于企业的理性行为。长期以来，外界认为企业在竞相追逐利润的同时也可以克服歧视，但实际上只会催生一个实行种族隔离和性别隔离的就业市场，将毫无出路的岗位和混乱的生活留给底层社会。这也是有人认为资本主义制造贫穷的一个原因。

为了扭转这种局面，有人呼吁社会变革，有人呼吁对这个领域或那个领域

进行彻底重组，我们经常听到这些呼吁，已经感到非常熟悉了。但根据前文对于贫穷根源的理解，我们应该区别对待上层就业市场和低层就业市场，辨证施治，双管齐下。对于上层就业市场来说，必须重新强调反对歧视，可以提起诉讼，可以给企业施压，采取必要措施，有针对性地打破根深蒂固的偏见。对低层就业市场来说，需要在政府引导下促进充分就业，扩大企业对劳动力的总需求，提高低收入工人的议价能力，使越来越多的人有能力到上层就业市场找工作。

一些观察人士不相信扩大总需求的作用，对于这些人，内森·格莱泽（Nathan Glazer）提出了一个类似的但更复杂的分析和一套更合理的计划。他敦促政府采取措施，使那些低层就业市场上的职位更具吸引力，比如为从业者提供医疗保障、儿童津贴、失业津贴和其他福利（现在，失业者比工作者更容易获得这些福利）。注他的方法有一个优势，那就是不要指望正在挣扎着谋求发展的小公司为员工提供像大公司那样的福利。任何一个不断增长的资本主义经济体，都肯定存在低级就业市场。但福利和社会服务体系可以像法国那样，更充分地同就业岗位融合在一起，给工作者提供保障，而不是像美国那样等到人们失业之后，再根据经济状况调查的结果为其提供福利，这样反而会鼓励人们不去工作。

总体来看，二元劳动力市场理论在一定程度上具有制度学派批判传统经济体系的意味。制度学派批判说，真实的世界与经典经济模式下那种完全竞争市场大不相同。但他们没有指出的是，经济模型就像镜头一样，只是用来捕捉现实世界的一个工具，而不是要完整地描绘现实世界。任何时候，制度学派似乎过于关注那些由于制度结构导致的毫无生气、听从摆布的人，而忽视自由市场上那些具有启发思维的人。

二元劳动力市场理论认为就业或制度会对劳动者的性格起到塑造作用，低层就业市场只会催生散漫的劳动者。这个理论虽然把对街头社会的观察和工作经历结合在了一起，但似乎不值得获得如此强烈的关注和支持。大多数社会学家都坚定地认为家庭教育和婚姻状况对人的性格形成和成就大小具有关键影响，激进的经济学家却过于注重工作岗位的影响，这似乎是相当幼稚的。其实，只要跟黑人青年接触一下，就知道他们自身存在的问题早在谋求第一份工作之前就存在了，并且在得到一份工作后往往会持续很久。注只要与城市里面的众多小商人打过交道，就会发现低层就业市场上劳动者的不靠谱、不坚定的性格是导致其工作不稳定的重要原因，而不是工作不稳定导致他们形成了这样的性格。然而，在小企业里面，由于员工与雇主接触较多，工作氛围不是那么正式，而且专业分工也不是特别精细，通常能给年轻人提供比大公司更好的工作经验。此外，长期救济失业者的私营机构通常会寻求大企业的财务支持，从低级就业市场中帮失业者获得工作机会。由此来看，小企业不是导致黑人贫穷的根源，反而是解决

黑人贫穷问题的一个有益途径。

此外，一些大城市的大公司，例如位于底特律的通用汽车公司，虽然采取了很多措施，希望改变那些来自贫民窟的员工的拖沓作风，但通常都是无效的。20世纪60年代的一项试验中，1000个主要工作岗位提供给了当地黑人，但因为黑人习惯旷工，还有其他不稳定的工作习惯，试验以失败告终。该项目的负责人说，这1000个工作岗位需要4000名黑人工人才能做好。注 人们应该意识到，一份好的工作远远不足以塑造出一个好的工人。有些大学教授反对为大学校园里面的女性教师争取平等权利，认为这种优越的工作自然能够为女性提供优势，但他们却赞成为建筑工地上的女性争取平等权利，这种迹象本身就清楚地表明了知识分子对工人阶层的轻视。

与此同时，诸如控制数据公司（Control Data）、博格华纳（Borg-Warner）和IBM之类的高科技公司，投入足够的时间、耐心，并利用政府的补贴，在黑人聚居区建立了工厂，为黑人群体提供培训，最后取得了惊人的成功。这些工厂的业务范围非常广，从装订书籍和杂志，到制造显示器终端，再到制造计算机的外围设备，这表明至少部分来自贫民窟的员工在接受出色的培训之后能够在复杂的行业中将工作做好。但这项努力耗费了两年的时间，政府提供了两年的补贴，企业想方设法讨好黑人社区领导者，在员工遭遇紧急情况时提供法律援助，以及在福利文化催生员工的怠惰和质疑情绪之前为其提供了大量的培训。一旦这些工厂建立起来，生产力水平和出勤率都可以赶上其他同类公司。在他们赖以成功的因素里面，至关重要的是培养黑人的责任意识，让他们对企业做出承诺，帮助企业实现赢利，而不是仅仅将工厂视为一个接受培训的地方。即便过了头两年，也不能在产品质量、完成工作的期限或者工作态度上对黑人有丝毫放松或让步。注

这样的经验表明，将一大群黑人同时招录到大企业工作，可以有效地淡化他们的不良工作习惯，这在理论上是有道理的。但几乎没有证据表明二元劳动力市场理论青睐的平权行动计划有助于这一过程。相反，政府的平权行动计划反而会阻碍黑人及其他贫穷人群的就业。一方面，政府倾向于认为如果少数族裔的工资水平偏低，就是企业有种族歧视的表现，迫于政府的压力，企业就会更加注重妇女、黑人、西班牙裔和其他少数族裔的晋升问题，而忽视了新员工的晋升问题。这种做法往往引起其他员工的不满，使其认为企业虽然雇用黑人，但这些黑人只能做一些低级的工作。但从另一方面来看，当少数族裔员工的工资偏低时，政府会以歧视为由威胁要起诉企业，还按照企业所在地区的少数族裔人口所占比例制定就业配额制度，强迫企业必须招聘一定数量的少数族裔员工，结果反而导致大企业把工厂建到了少数族裔人口稀少的郊区，以避免这类问题。通过这种方式去

解决问题是比较容易的，大多数大企业都会这么做。

过去，平等就业机会委员会对公司所施加的压力可能对促进黑人就业有一定的帮助。但近年来，这类机构越来越关心少数族裔就业比例的问题。虽然这些做法可能会让越来越多的妇女和西班牙裔等少数族裔人群成为受益者，但有时也会起到相反的作用。比如，他们正在进行一场反对大企业的斗争，为公民权利辩护的律师的每一个胜利都会成为以后越来越多斗争的先例。大企业知道它们永远不可能赢，所以只要对方开出的条件在可承受范围之内，它们就会接受。但它们也开始学会不惜一切代价避免和政府的社会福利项目发生任何的瓜葛。这种敬而远之的态度给那些试图在培训方面同企业加强合作的联邦机构造成了难题。

学术界和联邦政府过于关注大企业，反映出他们对小企业存在严重的误解。加尔布雷斯及其他信奉二元市场理论的人觉得小企业只不过是早期经济变革中遗留下来的次要角色。他们用忧愁的口吻谈论这些小企业，觉得在大企业林立的世界中，小企业是一种病态的、短暂的另类存在；觉得在寡头垄断市场中，小企业不过是一种卑下的价格接受者；觉得小企业只是见证了数以百万计美国人为实现财务独立所做的失败的尝试。

政府认为小企业问题丛生，会造成麻烦，因为这些企业的数量实在太大，无法进行有效监督。小企业主顽固的逃税行为往往逃脱平等就业机会委员会、职业安全与健康管理局、劳工部及其他针对穷人和失业者的联邦机构的监管。他们认为这些小企业只会剥削员工，特别是少数族裔的员工，只会欺骗它们的顾客，特别是穷人，并且在美国大型垄断企业的夹缝中求生存。

但是，在参加工作的少数族裔人员里面，有80%的人都是供职于小企业，这些小企业的劳动密集程度远高于大型企业，而且其资本净收益的增速比二战以来的大型企业还要快得多。[注]小公司经常使员工觉得自己能够在生产活动中发挥重要作用。反观大企业，员工容易觉得自己无关紧要，旷工率反而比较高。尽管小企业的员工流失率要高于大企业，但这一差异似乎并不值得特别强调。在20世纪70年代末，员工超过1000人的大企业平均每月的员工流失率为1.4%，规模较小的企业每月的员工流失率平均为1.8%。对于大量规模更小的企业来说，估计流失率会更高一些，但不会特别高。[注]在一个充满变化的经济体中，超过一半的人是自愿辞职的，近一半的人超过8周找不到工作。最小的企业的员工年平均流失率为25%，比大企业多出5%，但这似乎并不能被视为加剧美国贫困现象的一个社会障碍。

事实上，种族主义者只是在运用他们的经验法则对美国就业市场进行描

述，这样的描述似乎过于简单化了。如果说黑人贫穷是因为企业对黑人存在负面、刻板的印象，那么这种答案的错误性不亚于将黑人贫穷现象归因于文凭主义，即雇主在招聘中过于强调考试和学术资历。现在，年轻的黑人几乎和白人接受了相同的教育，而且同样的分数，黑人比白人更有可能考上大学。在就业市场的某些领域，黑人的文凭可能比同等水平的白人略高一些，因此可能会在强调文凭的招聘中受益。事实上，致力于为黑人争取平等权利的机构一直试图迫使雇主更加重视文凭这一客观条件，然后雇用一些可以大致合格的黑人，从而提高黑人的收入。

这种做法可能事与愿违。一些企业由于担心被指控存在歧视，便开始更全面地规定其用人政策。因为它不能根据主观直觉去排除一个看起来不合适的年轻黑人，便决定提高招聘门槛，排除所有没有文凭的人，甚至以前已经被雇用了的、工作稳定的黑人可能也会由于没有文凭而被清退。企业知道直觉在法庭上站不住脚，因此更相信文凭，而不是直觉。在一定程度上，由于政府开展的平权运动，文凭主义反而在美国就业市场上大行其道。

文凭主义的后果正变得越来越明显。拥有本科或更高学历的年轻黑人都获得了显著的收益，现在他们的收入远高于同等水平的白人。这些群体完全有能力养活自己，平等权利的努力只不过是加快了他们的前进步伐。其实他们不需要借助平权运动，本来就会取得成功，但平权运动反而导致人们认为这些黑人的成功是平权运动带来的。

然而，对于处在社会底层的黑人而言，文凭主义并没有带来有利的结果。在这里，文凭主义的影响完全是负面的，很多黑人试图逃避福利文化，希望找到工作，但由于缺乏文凭，他们的进步受到了影响。黑人不是犹太人，犹太人受到偏见的短暂阻挠，一旦障碍和就业限制解除，他们就会奋勇向前。黑人问题也丝毫不像妇女问题，妇女们经过反复考试获得了文凭，但是她们缺乏企业家的干劲和进取心。对女性而言，这一点反而是值得赞美的地方，联邦律师能够帮助这些女性弥补这方面的不足。贫穷的黑人的问题并不是全新的、微妙的或潜藏的，而是与前几代美国人曾经面临的问题非常类似，即如何依靠个人努力和抱负来弥补家庭背景和教育资历方面的不足。在这一困境中，福利国家显然是一个巨大的阻力，因为它明显妨碍黑人参加工作。此外，文凭主义也很难使黑人鼓起勇气去找工作。多数美国自由主义者、教师和政府雇员觉得文凭是多么可贵，但在这些人中间，文凭起着阻碍新思想的作用，非常类似于“前一次战争”的经验在将军们的心中所起的那种作用。

有人提出教育水平和工作能力之间存在种种联系，但事实上这一系列言论是半真半假的。在这些言论的基础之上，形成了教育偏见。这种新的偏见取代了原来的种族偏见。这一教育偏见的特点是对学位、文凭、考试、证

书和资格的崇拜，这种教育体制的基本规则就是，如果你不能进行语法分析，如果你不能按照要求的速度把数字填在正确的框里，如果你不能在惯常的学习模式下表现良好，那么你就不能通过考试，就不能拿到文凭。

如今，这种制度的影响范围不断扩大。这个制度在政府公务员体系中达到了极致，在那里，文凭已经成为一种信仰，对文凭的追求完全可以超越工作本身的意义。不管你在工作中做得多好，如果你的考试成绩太低，你就不能晋升。相反，不管你做得多糟糕，如果你的分数还好，你几乎不可能被剔除出去。一般来说，只有拥有分数才拥有最终发言权。

我曾为一个名为职业基金会（Vocational Foundation）的组织在纽约采访过一些居住在贫民窟的失业青年，也曾经在其他贫民窟采访过一些失业青年，在采访过程中，文凭问题反复被提起，比如：

> 他们对我做各种测试，让我填写各种材料，但最后他们对我说我做不了他们的工作，因为我没有文凭；
>
> 我没有文凭，什么也做不了，只能去卖大麻卷烟；
>
> 我工作做得很好，但要想晋升，必须通过所有测试。[注]

在政府及企业用人政策的推动下，文凭主义的触角在美国的就业市场不断延伸，找工作的文凭门槛越来越高。最初是一个高中文凭就足够了，继而要求参加一个特别设立的专业测试，再后来要求大学文凭，甚至要求必须获得一份终生有效的资格证书。所以，这些要求的后果无非是淡化了工作表现的重要性，而无甚必要地突出了教育的重要性，保护了那些受过教育却能力平庸的中产阶级，使其免受那些未受教育却积极勤奋的穷人的挑战。

简而言之，文凭至上的制度会贬低勤奋、毅力和干劲的价值，但正是这些优秀的品质使其他弱势族裔跻身中产阶级，甚至更高的阶级，而且每一个认真的研究都显示这些优秀品质在提高生产力的过程中发挥着最重要的作用。同时，这个制度又高估了那些处于优势地位的人群所拥有的能力，比如上过学、考过试、懂计算，而这些方面的大多数能力在工作中往往都派不上用场。

正如美国劳工部的赫伯特·贝恩斯托克（Herbert Beinstock）所言，文凭主义大行其道的一个结果是给那些没有文凭或者文凭较低的弱势群体制造了一种就业障碍。[注]这一障碍导致高中辍学者，尤其是黑人，在美国经济

体系内很难找到工作。受害者既包括缺乏父亲教育的、接受福利救济的新辍学者，也包括种族隔离时代的老辍学者。

即使是那些克服第一个文凭门槛找到一份工作的人，通常也会在后来的晋升过程中遇到文凭问题。文凭常常决定了谁有资格获得晋升。这个障碍意味着越来越多的工作被视为没有前途的工作，越来越多的辍学者被迫退出劳动力大军。对于一个敬业爱岗的员工而言，很少有比看到竞争对手凭借着文凭领先一步更令人士气低落的了。

在工作需要或出现危机的时候，文凭不合格的人的表现常常超出了预期。在第二次世界大战期间，没有受过训练的黑人和妇女加入劳动力大军，为战争做出了重要贡献。没有受过教育的外国人和被殖民者不懂宗主国的语言，却在欧洲许多宗主国的经济体系中承担了高层次的工作，而在美国，这些所谓的高层次的工作通常是为高中毕业生或大学毕业生保留的。在中国台湾、新加坡、韩国和日本，没有受过教育的农民制造出了电视机、汽车、电子设备、半导体芯片和乐器，而且这些产品在与美国市场上同类产品的竞争中都取得了非常大的成功。与普遍的看法相反的是，学术成就在大多数工作中几乎没有实质意义。雇主需要有选择地向那些学习目标非常明确的工人提供教育，因为他们学习目标很明确，学习动力很强大。正如彼得·多林格、迈克尔·皮奥里和莱斯特·瑟罗等人经常指出的那样，美国经济中的大多数技能都是人们在工作中学到的，而只有一小部分知识是在获取高中文凭的过程中掌握的。

技术进步并没有改变这一现实。技能和机器的融合可以使一些工作变得更简单，也可以使其他工作变得更加精细和专业。但学校教育在就业方面的价值除了阅读、写作和计算这三个方面之外，几乎没有增长，员工依然必须在工作现场学习相关设备的操作技能。

一些分析人士否认文凭主义是一个严重的问题，因为仅仅通过勤奋努力就能获得文凭，而且对黑人经常没有文凭要求。然而，由于其他一些规定，文凭主义的影响得到了大大强化。比如，政府出台了新的许可制度和其他监管制度，针对不同车型的驾照考试制度影响了从叉车到出租车等各类司机，没有这类文凭或资格证书，就无法从事相应的职业。再比如，政府还直接出台了提高最低工资标准或扩大最低工资覆盖面的规定，或者出台了其他影响劳动力市场最低工资的规定（比如建筑业的《戴维斯–培根法案》），从而导致雇主不得不提高最低工资标准。

当雇主被迫为低生产率的工作支付高工资时，就会吸引大量的求职者，而要从这些人中筛选出合格者，最好是借助学历这个指标。比如，砖瓦工、收费站的工作人员、建筑工人和卡车司机都经常被要求拥有高中文凭。因为政府雇员的薪酬往往过高，所以在联邦政府机构中，文凭就变得尤为重

要，即使这个机构本身在政治上反对文凭主义，但它在招聘过程中依然注重文凭。在这方面，最好的例子便是卫生、教育和福利部，它的招聘模式中包括一些不相干的测试要求。如果它不是政府的分支机构，而是一所大学或医院，那么它就会涉嫌歧视没有文凭的弱势群体，就可能遭到那些平权组织的起诉。

文凭就像种族主义的影响一样，超越了它在工作中的实际用途。如果告诉只有小学五年级水平的黑人辍学者，没有高中文凭就无法得到一份工作，这就像告诉他们由于种族歧视而无法获得成功一样，也是具有毁灭性的。文凭主义和种族主义从本质上来讲都是错误的，这两种观念都打击了黑人等弱势群体找工作的积极性，并有效地增强了福利救济对于穷人的吸引力。卫生、健康与福利部耗资数百万美元去宣传这些错误的观点。尤其令人讨厌的是，反辍学运动的电视广告巧妙地面向了黑人，生动地传达了没有学校文凭的生活是多么绝望。

毫无疑问，文凭主义可以视为一种妨碍就业的门槛。经验丰富的官僚们可以背诵几十种规避公务员制度的策略，尤其是在促进黑人的发展方面，但是，福利救济和文凭歧视正在明显地困扰着贫民窟居民的思想，削弱了他们进步所不可或缺的干劲和抱负。

当前的就业市场对文凭低的黑人群体的确存在歧视，这是不容否认的事实。一味否认这个事实是毫无意义的。聚居在市中心贫民区的青少年现在已经成为众所周知的受害者和违法行为高发群体，他们的失业率、私生子比率、犯罪率都相对较高。除了他们之外，考虑一下之前那些成功的黑人，也可以反衬出当前就业市场的缺陷。在1957年就30岁出头的那一代黑人里面，有很多人非常成功，能够在经济体系的上层获得一份不错的工作，并且跻身美国收入最高的1/3的群体。20世纪50年代以来，他们并没有犯下罪行，也没有做出吸引社会学家关注的其他违法行为，但他们可能曾经是种族隔离制度的受害者，他们在工作中表现出很强的能力，因此，可以预测他们会对消除种族隔阂做出良好的反应。

对特定群体的经济状况变化的纵向研究显示，自1957年以来，大多数美国人的收入水平都取得了显著的增长。1957年，平均年龄在30岁出头的劳动者的收入开始全面增长，在美国人收入阶梯上所处的地位提高了至少1/5。可以说，在20世纪50年代成功的年轻黑人工人已经得到了自由主义给他们提供的一切好处。人们可能会期望他们比白人更快地发展起来，但这样的事情没有发生。

恰恰相反，在20世纪50年代，他们在主要工作岗位上工作，到70年代，他们的收入下降了1/3。在1957年跻身收入最高的1/3群体之中的黑人，

到1971年却只能处于倒数1/3的群体。[注]在一个种族主义泛滥的糟糕时代，成千上万的黑人克服了所有的障碍，赢得了良好的工作机会，而那些彻底超越了福利文化的黑人却完全未能跟上这些障碍破除之后的社会发展步伐。随着种族主义的逐渐破除，黑人收入的相对地位也在下降。

有一个原因是明确的，即随着旧的障碍被清除，新的障碍被设置了起来。文凭主义在美国的就业市场中根深蒂固，在雇用了许多黑人的政府部门中更是如此。那些20世纪50年代的黑人大都在南方的学校接受教育，这些学校停课的时间通常比白人学校多了1/3。那一代的大多数黑人都没有读完高中就选择了出去工作。在40年代晚期，那些十几岁的黑人青少年中，参加工作的比率比较高，失业率也比同龄白人低。在工作多年后，到50年代中期，很多人受益很大，但他们接受的教育却少得多，也不怎么集中。当权力的神秘性吸引了许多黑人进入政府工作时，他们便被公务员的环境迷住了，就像爱尔兰裔的移民被权力的诱惑所困住一样。

例如，到1960年，17%的邮政职员是黑人，到1970年，这个数字增加了一倍多。但即使是在1970年，这些黑人里面担任邮政局长的人的比例远低于1%。[注]虽然近些年来有很多获得博士学位的黑人进入政府机构，但他们的收入还不如白人。比如，在1978年的卫生、教育和福利部，白人职员的工资比黑人职员的工资高出了35%。[注]其中一个原因就是在政府机构里面，文凭主义的影响往往超过了平权行动的影响。

随着文凭之风在私营单位愈演愈烈，早期在私营单位找到工作的黑人男性也往往出现停滞不前的现象。这些人曾在严重种族隔离的世界里表现出很大的干劲，也不能战胜文凭主义催生的绝对规则和排挤。

然而，仅仅文凭还不足以解释黑人的不幸遭遇。许多来自其他少数族裔的人能够通过多种努力克服文凭主义造成的障碍，他们在企业里面进一步锻炼技能，有的人在夜里还要学习，有的人同时打两份工，有的人努力寻找那些更看重领导能力和生产力而非文凭的雇主（这类雇主有很多）。但是在1957年就出人头地的那些年轻黑人没有选择这些艰苦的路线。这种现象的背后，是黑人没有应对文凭主义的动机或心理。如同大多数这样的问题一样，黑人不愿提高文凭的想法不是源于工作，而是源于家庭，特别是与他们的妻子有关。因为他们的妻子受到了平权运动的青睐，文凭主义对他们妻子的影响要小得多，从而降低了他们自身谋求更高文凭的动力。

1957年，黑人女性的智商比黑人男性高得多，她们在学校读书的时间更长，大学毕业生所占比例更高，但就业率却比黑人男性低。在接下来的20年里，她们的就业率提高了40%。与此同时，她们的收入中位数、职业地位的提高程度和跻身高级职位的速度都是黑人男性的3倍多。一开始，黑

人女性的收入约是黑人男性的50%，约是白人女性的57%，但后来，黑人女性的收入达到了黑人男性的80%以上，达到了白人女性的99%。[注]以1957年那些高收入男性为代表的黑人群体中，黑人妇女在大专院校担任教职的人数大约增加了4倍，仅比男性黑人教职工的人数少15%。此外，她们还大量涌入护理、中小学教育和政府部门等领域。如同莫伊尼汉在1965年的报告中所说的那样，劳工部的黑人员工中约有70%是女性，而白人员工中只有40%是女性。在仅仅需要低级文凭的非专业性文职人员里面，黑人女性与黑人男性的比率为4∶1。[注]在1969年，美国担任专业技术人员和管理人员的黑人妇女的数量比黑人男子多16%，而这些妇女的收入只相当于男性黑人的3/4。[注]这样导致的变化主要发生在家庭内部，而不是在社会上。人们经常将黑人男性和女性的收入与白人相比，但更重要的是他们之间的相互比较。

20世纪50年代就曾经取得成功的黑人男性面临的问题的根源既不在于种族歧视，也不在于就业市场，更不在于美国收入和财富的分配机制趋于僵化或存在歧视。他们面临的问题与如今贫困黑人面临的问题非常相似，即美国自由主义和文凭主义的盛行，导致他们迷恋政府工作、迷恋平等，反而降低了他们的工作积极性，越来越多人退出劳动力队伍。但他们的妻子却不一样，因为她们拥有更高的文凭，而且工作也更卖力。到1978年，30%的黑人家庭的男性成员处于失业状态。

不考虑女性的收入，男性的收入是没法评判的。大多数男性为美国经济发展做出了必要的牺牲。男性工作主要是为了供养他们的妻子和家庭。当妻子赚得更多的时候，男人就会感到工作的紧迫感降低了，从而失去了毅力和动力。当妻子赚得少的时候，男人往往会更加努力地工作，而且更有可能达到成就的顶峰。[注]这个思路基本上就是说，障碍和问题激发了动力和创造力，从而推动了人的进步，这违背了当代社会学的所有理论。但相反的思路认为，贫困的状态、养家糊口的角色及生活的障碍和挑战，都阻碍着人的努力和成功。这种思路并不符合历史经验，尤其是美国少数族裔的历史。

黑人男性的工作动力在20世纪60年代遭受的冲击一直持续到70年代，只不过在很大程度上被他们迅速改善的教育状况抵消了一些。尽管如此，坚持性别歧视观念的分析人士仍然认为，目前黑人男性相对黑人女性所占的20%的收入优势，其中94%是性别歧视造成的。与此同时，白人男性相对白人女性的收入优势里面，有64%是偏见造成的；白人男性相对黑人男性所占的收入优势里面，只有20%~30%是偏见造成的。[注]换句话说，因为黑人男性相对黑人女性的收入优势本来就很小，只要消除平权机构所称

的偏见，将会使这种差距消除，但是白人男性相对黑人男性的巨大优势依然能够继续保持下去。由此可见，虽然平权机构的活动一直没停过，但黑人能够从中得到的好处却很少，因为这些机构的政策建立在文凭主义的标准之上，与学术界的分析人士采用的标准一样，唯独忽略了所有的黑人男性勤奋和积极向上的优点，而正是这些优点使得黑人在20世纪50年代取得了很大的成功。即使是通过常规的诉讼来支持黑人男性，反歧视运动也只能导致黑人男性士气低落，退出劳动力队伍，家庭破裂，对于工作和家庭的信念趋于衰退，而黑人男性恰恰是依赖这种信念才能实现持久的向上流动。所有与贫困做斗争的政策路径的目标应该是将当前的贫困人口从政府工作岗位和政府救济的甜蜜陷阱中解救出来，提高养家糊口的男性的收入。不幸的是，当前政府和学术界的思路却与这一路径截然相反，这也是贫困问题不大可能在富裕的美国很快得以解决的原因之一。

---

1. Peter B. Doeringer and Michael J. Piore, “Unemployment and the ‘Dual Labor Market,’” *Public Interest*, no. 38 (Winter 1975), pp. 67–79; Lester Thurow, *Generating Inequality* (New York: Basic Books, 1975); and Glen G. Cain, “The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory,” *Journal of Economic Literature* (December 1976).

2. John Kenneth Galbraith, *The Galbraith Reader* (Ipswich, MA: Gambit,1977), passim.

3. Nathan Glazer, “Reform Work, Not Welfare,” *Public Interest*, no. 40(Summer 1975), pp. 3–10.

4. George Gilder, *Visible Man: A True Story of Post-Racist America* (New York: Basic Books, 1978).

5. Andrew Billingsley, *Black Families in White America* (Englewood Cliffs,NJ: Prentice-Hall, 1968), p. 171.

6. David Robison, personal communication. See also *You and Youth*, a monthly publication of Vocational Foundation Incorporated, 44 East 24th Street, New York City, NY, for case studies of employment-training successes in the private sector.

7. J. Peter Grace, “The Assault on Economic Incentive,” chart 23, Net New Jobs Created, by Size of Firms, presented at the Symposium on American Capitalism. Grace’s paper, available from W. R. Grace, Inc., New York City, stands as the best single compendium of statistics of the

decline of the U.S. economy and the confiscatory tax rates that are suffocating its growth. (STILL???)

8. U.S. Department of Labor, *Monthly Review*, 1977.

9. *Our Turn to Listen* (New York: Vocational Foundation Incorporated,1978).

10. Ibid.

11. Lindley H. Clark Jr., "Discrimination at HEW," *Wall Street Journal*, July 5, 1978, p. 8. Clark summarizes "Discrimination in HEW: Is the Doctor Sick or Is the Patient Healthy?" a paper distributed by the Center for the Study of the Economy and the State at the University of Chicago and later published by the *Journal of Law and Economics*, also at the University of Chicago. The study is based on statistics collected by the U.S. Civil Service Commission. Clark's article elicited a response from Joseph A. Califano Jr., then Secretary of HEW (*Wall Street Journal*, July 12, 1978). Displaying utter incomprehension of the nature of the problem, Califano wrote:"HEW has never deemed statistics to be the sole or necessarily the best indicator of employment discrimination." Nonetheless, he went on, "Last August, I appointed a study group to review HEW's Equal Employment Opportunity Program." As a result of the study he created a new Deputy Assistant Secretary of Personnel Administration for EEO to enforce an affirmative-action program at HEW. Califano did not say whether HEW would forgo any federal funds if the program does not succeed. Of course,HEW is no more or less guilty of discrimination by any valid measure than most of the institutions the department mercilessly harasses.

12. Bradley R. Schiller, "Equality, Opportunity, and the 'Good Job,'" *PublicInterest*, no. 43 (Spring 1976), pp. 111–120. This important article was scarcely noticed, even by one of the editors of the magazine that published it. But it issues a difficult challenge to the conventional wisdom of both the Left and Right on the issues of race and opportunity.

13. Sar A. Levitan, William B. Johnson, and Robert Taggart, *Still a Dream:The Changing Status of Blacks since 1960* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975), p. 53.

14. Clark, “Discrimination at HEW.”

15. Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups*, part two, Statistical Data on American Ethnic Groups. Black Americans (Washington, DC: the Urban Institute, 1977), tables 8–13, pp. 278–295.

16. Lee Rainwater and William L. Yancy, *The Moynihan Report and thePolitics of Controversy*, including the text of Daniel Patrick Moynihan’s *The Negro Family: The Case for National Action*, Transaction Social Science and Public Policy Report (Cambridge, MA: the M.I.T. Press, 1967),Appendix, table 17, Department of Labor Employment as of December 31, 1964, p. 73.

17. Thomas Sowell, ed., *American Ethnic Groups*, pp. 278–295.

18. Irwin Garfinkel and Robert Haveman, with the assistance of David Betson,U.S. Department of Health, Education and Welfare, *Earnings Capacity,Poverty, and Inequality*, Institute for Research on Poverty Monograph Series (New York: Academic Press, 1977), p. 32.

19. Ronald L. Oaxaca, “Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets,” Working Paper No. 23 (Princeton, NJ: Industrial Relations Section, Princeton University, 1971).

第十四章
政府创造就业的幻象

每当美国经济接近衰退之际，政府拯救就业或创造就业的活动就会骤然迸发。与大多数企业依靠储蓄和投资创造就业不同的是，这类活动往往是由政客依靠税收调节和夸夸其谈开展的。例如，在1980年的总统竞选中，约翰·康纳利（John Connally）为了获得民众的支持，曾经信誓旦旦地承诺将减少对外贸易，削弱外来竞争，以此保护美国工人的工作。他说："让日本人坐在他们的码头上，坐在他们的达特桑（Datsuns）汽车里面，看他们的索尼电视去吧。"卡特政府提议通过扩大《综合就业和培训法案》（CETA）的覆盖范围，在之前每年投入120亿美元的基础上增加投资，创造就业机会，保障全民就业。

1979年末，经济和政治方面的不利迹象导致我们对于未来10年充满担忧。那一年，克莱斯勒汽车公司亏损了近10亿美元，身陷困境，各方政客为了保住该公司的就业岗位忙得焦头烂额。有的政客提出给该公司提供财政补贴。康纳利本人甚至提出让联邦政府为所有经营失败的大企业设立一个救助基金。就连以前曾为尼克松撰写演讲稿的保守派专栏作家帕特里克·布坎南（Patrick Buchanan），也为这个四面楚歌的汽车制造商请愿，要求政府采取行动。他写道："现在是共和党人打破原则的时候了，前几代共和党人在共和党大会上确立的原则早已经是陈词滥调了，就让拉尔夫·纳德一遍遍地唠叨去吧。"布坎南甚至引用了国会预算局提出的未必可信的研究结论，这个结论认为，如果克莱斯勒倒闭，美国将永远失去25万个就业机会。注

美国正在朝着英国20世纪70年代时的制度发展。那个年代的英国，政府官员和监管者往往无情地鞭笞企业，直到企业最后经营失败或缺乏经营能力，而且能证明自己是无辜的，政府才会给予一定的补贴。钢铁企业只要稍微表现出不适应市场变化，就能得到进口关税方面的保护，也能免于反垄断法的惩罚（这种法案本来就不应该实施）。例如，像克莱斯勒这样的公司，犯了一系列致命的错误，已经造成了大批工人被解雇，最后竟然可能被华盛顿一些政客称赞为宝贵的就业机会创造者。

与此同时，对就业的研究普遍将大多数没有得到补贴的工作说成是对健康和家庭有害。根据这些冗长的报告，农场工人被严重剥削，工业工人饱受污染毒害，而秘书的工作只是送咖啡和点心，流水线工人只是在不断地重

复，电话修理工被剥夺了爬电线杆的机会。而高科技公司的技术人员破坏了其他人的工作，能源公司的工人会引发癌症流行和交通堵塞。

在学术圈的人看来，似乎唯一可以接受的工作是什么事情都不做却拿高薪。除了高薪之外，这些职业的识别标志是他们允许工作人员假装自己不是为了钱而做这份工作的。正如《波士顿环球报》的戴维·威尔森（David B.Wilson）所写的那样：

> 且不提博洛尼亚香肠、无铅汽油和螺丝刀的生产者，单单种植谷物的农民和房地产销售人员为他们的同胞做的贡献实际上都比任何官员和社会学教授还要多……这个新阶层的成员地位牢固，不用交税，任期是终身制的，享受政府的保护，他们还在继续保持着这样一种观念：他们在某种程度上比18轮卡车的司机更致力于创造公共利益。[注]

然而，人们有一种感觉是，如果一个人不为赚钱而从事一份工作，那么这就根本算不上工作。一个更常见的说法是，人们在花钱时所做的事情叫“消费”，而当人们不为钱而做事情的时候，通常的说法是“休闲”。将消费别人劳动成果的休闲活动描述为一种理想的、促进公益的活动，同时贬低私营部门的活动是一种肮脏的竞争，这多么需要大开脑洞和绞尽脑汁啊，但这种意识形态已经在很多书里面反映出来了。

这些人不生产任何产品，反而形成了一个产业链条。他们的所谓研究成果以报告、研究课题、讨论会、研讨会、讲座、小册子、录像带、专著、座谈会、纪录片、座谈会和论文的形式不断传播。正如媒体所报道的那样，这些人的研究结论无情地谴责了生产性劳动，并预测了以就业为基础的经济的终结。

但不可否认的是，许多公共部门和非营利机构的工作都是值得补贴的。他们虽然没有创造利润，却为社会带来了巨大的收益。但所有这些工作都是靠别人的劳动来维持的。公用事业的扩散完全依赖于市场营销中利润的增加。然而，在最近几十年里，美国可以用于销售的产值在国民生产总值中所占的比例一直在稳步下降。

这种下降意味着享受补贴的政府工作人员在消耗越来越多的国家产出，为企业工人和海外出口留下的产值就相应减少了。自20世纪50年代以来，美国政府拿走的商品和服务的份额一直在上升，几乎是英国的两倍，而英国长期以来的政府工作人员比例还要高一些。到1975年，这一差距缩小了，34%的国民生产总值流向了美国政府，而在英国，这一比例为37%。[注]

这3%的差额应完全归因于英国的国民保健制度。虽然在美国的公私部门中，人均医疗保健支出几乎是英国的两倍，而且美国医疗支出的大部分是受到政府的严格监管的，但其中的大部分又是分配给私营经济部门的。这两国的医生和病人之间进行的医疗交易几乎不存在经济性质上的差别。政府监管之下的私人保险制度与国家医疗补助相结合的办法，同英国的国民保健制度存在一定的相似性，只不过美国的医疗卫生保健制度比较复杂和先进而已。总之，根据经济合作与发展组织的说法，美国政府对私营部门的支出略微超过英国。(注)这里的支出不包括社会保险、医疗补助等转移支付项目，因为转移支付只是将私营部门中的产品从这个市民手中转移到另一个市民手中，它并不减少政府部门以外可以利用的总的商品和劳务。英国本来已经在转移支付方面取得了领先地位，但美国政府为了各种目的——从住房保障到国防建设——向私营部门直接拨款的部分在国民生产总值中所占的比例几乎超过了所有资本主义国家。这或许就是政府冲击经济的最重要的标志。

在没有能源危机的情况下，这样的政府增长可能是可控的，但美国不像英国那样拥有北海油田，为了向石油输出国组织（OPEC）支付600亿美元的税款，美国只得大幅扩大出口。不幸的是，尽管政府从私营部门拿来的产品和劳务有很多用途，但它通常不适合大规模出口。由于美国增加了出口，导致私营部门可用于销售的商品和劳务减少，而且出口价格降低，以致那些没有补贴的工人不得不在报酬减少的情况下勉强度日，以便政府公务员和石油输出国组织获得更多收入，许多公民和私营企业开始受到影响。

很明显，为了掩盖这一困境的真正根源，统治阶层发起了一系列的文字游戏。这些设计是为了说服人们相信由于企业追求超额利润和其他的不当行为，他们今后将不得不依靠公共部门来促进就业。当不计其数的小企业的工作岗位被新的税收、规章制度和最低工资破坏时，政客们反而默不作声了。但如果一家大公司倒闭或在外国竞争中受到不利影响，就会引起媒体的强烈关注和工会的抗议，政府很快就会以拯救美国的就业为幌子介入。结果是小企业工人的产出总量进一步下降，因为这些产出的一部分被转移，用于支持那些受欢迎的工会和公司了。但公众却认为他们的工作被拯救了下来，而且功劳属于政府。政客们可能会乔装打扮一番，扮演救世主的角色，但事实上他们找不到解决问题的其他办法。

然而，在卡特政府的领导下，政府决定不再单纯地制订拯救工作岗位的国家计划，而是创造规模和范围空前的就业机会。1979年，卡特政府总共为《综合就业与培训法案》拨款120亿美元，1980年和以后的计划将耗费更多的预算。这样一来，进一步减少了可用于国内外销售的商品和服务数量，但政客们还是可以作为家庭收入的捍卫者挺身而出。这一过程降低了

就业率，但任何人都不敢忽视政客在此计划的每一步中所提出的论点的合理性和诱惑性。保守派和自由主义者都一样，在经济不景气的时候，他们也会屈从于创造就业机会的压力。

如果《综合就业与培训法案》有助于减轻人们对于福利救济的依赖，有助于控制和解决犯罪率和离婚率高企等代价高昂却不可避免的问题，那么谁会反对这个法案呢？谁会反对政府对克莱斯勒这样的公司进行救助呢？毕竟，如果政府不出手相助，替代方案可能是由外国企业将其收购，而这些外国企业也是被政府持有部分股权或者接受了政府大力补贴的。在克莱斯勒的案例中，政府提供贷款担保之后，就不必为潜在失业人员支付160亿美元的福利费用和失业救济金，这样一来，谁能拒绝政府为其提供贷款担保呢？大公司倒闭的成本基本上是难以衡量的，而要拯救它，成本却显然小得多。联邦政府创造就业的计划看起来总是比失业的折磨更可取，经过简单的成本–效益分析之后，人们往往会倾向于支持政府的行动。但是，随着美国工业生产力的下降，就出现了一种风险，即所有这些创造就业的计划将会导致一种缺乏创造力的、停滞不前的经济。

美国政府对待失业问题的基本方法，就像人们对待生活中诸多不幸的方法一样，就是实施保险制度。但就像大多数政府保险一样，失业救济制度也充满了道德风险，而现在接受失业救济的家庭平均年收入远高于全国平均水平。[注]目前，失业人员领取的救济金为他们失业前税后收入的70%，但这笔资金的实际价值要高得多，特别是对于有其他家庭成员正在挣钱的家庭来说更是如此。此外，这笔失业救济金给他们提供了休闲时间，而且无须纳税。

对一般的美国人来说，失业这个词的意思不是失去工作，而是每周收到一张由政府发放的救济金支票。一些工会现在把裁员的名额优先给予最高级别的工人，被解雇反而成了一种福利，或者是一种有老资历的人才能享有的福利。

随着通货膨胀率的高企，工人的纳税等级越来越高，纳税额越来越大，而失业救济金却会随着通货膨胀而稳步增长，还不用纳税。如果经济学家和社会学家不知道这个体系是如何运作的，他们就会告诉你失业救济并不是导致失业的主要原因，但工人们却对此了解得更为清楚。此外，对于这个面向中产阶级的福利体系，你不需要拆散你的家庭就能享受到，这样一来，无论从哪个方面来看，失业救济都要比“抚养未成年子女家庭补助计划”更好一些。但问题是，穷人从事的大部分工作都集中在相对短期的文书、农业耕作和手工业等领域，本来收入就很低，努力工作的收入还不如失业后领取的救济金多。因此，这就促使工人放弃工作，这也是美国失业现象严重的核心原因之一。一项明智的社会政策应该大幅降低失业救济金

水平，并将失业救济制度扩展到所有工作岗位，从而限制福利救济的负面影响。但是美国的政治家们却觉得，这种摧毁穷人家庭和中产阶级工作习惯的方式也是一种“慷慨”的表现。

最终，在半年、一年或更久之后（视经济状况而定），这种大规模的救济会在很大程度上导致经济趋于呆滞和僵化，从而影响救济计划的实施。那些接受救济的人的日子开始变得艰难，那些已经养成挥霍习惯的人更是如此。此外，还有许多工人没有购买失业保险，许多人进入劳动力市场或重新进入劳动力市场，这些人获得的失业救济也少得可怜，甚至无法获得救济。对这些群体来说，还有《汉弗莱–霍金斯法案》（又称《充分就业与经济平衡增长法案》）可以依赖。该法案为这些没有购买失业保险的劳动者提供就业保障。这样一来，联邦政府仿佛成了终极雇主，努力以某种方式确保每一位需要工作的人都能获得某种形式的工作或获得失业保险。

可悲可叹的是，慷慨是充满陷阱的。许多富人都知道这一点，世界上最富有的政府也应该了解这一点。这种情况下的麻烦在于，政府担保之下的大多数工作具有一个特殊性质，就像参议员鲍勃·多尔在1976年谋求一个著名的闲职时所总结的那样，这类工作就是坐在办公室内的不需要付出繁重体力的工作。这类工作已经成为那些希望逃避真正的生产性劳动的人的首选。与保证收入相比，保证工作或许更复杂，代价更大，而且不可能完成。正如西班牙政治思想家奥尔特加所写的那样：“所有的生命真谛都是奋斗，是自己的努力。为了实现自我的存在，我遇到的困难恰恰唤醒和激励了我的劳动和我的能力。”[注]一份有保障的工作，或者所谓的“铁饭碗”，否认了一个重要的事实，即所有的工作都是由工人创造的，而不是由政府创造的。只有通过提供劳动，艰苦奋斗，获得成功，从而提升人生高度，工作才能获得保证。

一份工作是否算得上真正的工作，市场才是真正的试金石：这份工作是否有足够的困难，是否需要人们付出一定的代价才能完成它？产品是否受欢迎或稀有，能够卖一个有利可获的价格，让其他人愿意用自己的劳动去交换它？这些显而易见的评判标准是真正的工作同嬉戏玩耍式的工作或政府创造的铁饭碗的主要区别。

工作起初都是不愉快的，主要是在心理需求或物质需求的刺激下完成的。最艰难的事情之一就是强迫或诱导他人去工作。在市场压力的逼迫下，商人可以做到这一点。海军陆战队的教官在他们的新兵中拥有绝对的权力，也可以做到这一点。但是，一般的官僚或《综合就业与培训法案》的监管人员都不是海军教官，他们知道，不管工作是做还是不做，都没有什么区别，所以并不会坚定地去完成它。

因此，《综合就业与培训法案》创造的大多数工作尽管有时需要人们付出一定的体力，会令人不愉快，却都算不上是真正的工作。该法案的一个项目是为大约30万贫困青年提供了所谓的暑期工作，但年轻人自己也能感觉到这些工作的空虚。纽约职业基金会曾经采访过参加暑期工作的年轻人，他们一致认为自己在社区青年团里的工作就像混日子的闹剧。该基金会的一名顾问说："大多数孩子只是去公园或海滩逛一逛就能拿到一笔收入，他们拿到钱才反应过来，原来这竟然算是一份工作。"注

市政厅在宣布这一计划时，总是会设定申请期限，以确保每年都有人在固定时间到其办公室外面排长队。由于媒体的配合报道，年轻人排队的意愿被普遍视为对就业的渴望。但这些还没有子女的年轻人之所以愿意过来排长队，更直接的原因是他们将这类暑假短期工作视为一种福利。无论是申请者，还是管理者，都知道这类工作的本质只不过是伪装起来的福利而已。因此，一旦有人对这类工作展开任何争论，最终只会令人讨厌。愤世嫉俗的项目管理者把自己对于工作的蔑视传递给了那些贫困的年轻人，而那些政府机构却把真正的公职留给自己，有时候这些公职带来的福利并不亚于《综合就业与培训法案》。

无论如何，在20世纪70年代末，《综合就业与培训法案》所设的大部分工作并没有留给贫穷的年轻人，而是留给了中产阶级里面一些被政府认为没有多少钱的人，这批人自身却以实现自我价值为借口不想工作。事实上，他们只是依赖所在社区的福利救济。1978年，80亿美元的资金用于支付为市政机构打工的白领和蓝领的薪水。在一些大城市，如底特律和纽约，许多这类工作都被视为合情合理的存在。该计划使得某些大城市的市政厅免于同工会签订代价高昂的正式就业协议和退休金协议。

然而，随着《综合就业与培训法案》逐渐成熟，越来越多的所谓中产阶级穷人开始为实现自己的特殊目的而扭曲它。该法案拨出的资金开始出现在最奇特的地方，比如资助了芝加哥的激进电影制作人、剑桥的艺术家团体及伯克希尔山的一个现代舞蹈团。接受这个法案资助的所谓穷人还包括：疲惫的社区事务组织者、同性恋运动的激进分子、反核示威者、官员身后一长串的随从、老旧社区剧院的演员、厌倦工作的编年史作家、国家公园的园林工作者、悠闲的法官助理、强奸危机应急救援者、昏昏沉沉的地图绘制人员、戏耍公设辩护律师的法庭服务人员及药店里昏头昏脑的工作人员。所有这些人基本上都受到了所谓的"就业顾问"和"就业协调员"的认真监督和热忱关怀，但顾问和协调员们完全清楚为什么这些人找不到工作。

这些年轻人只对他们的困境负有部分责任。如同接受救济的人一样，他们曾经也努力工作，做出了很多牺牲，以求保住自己的工作。这种政治制度更严重的问题在于建立了助长依赖性和促进自我放纵的福利体系，助长了

这种毁灭自我和侵蚀社会的行为。

《综合就业与培训法案》的就业项目对它们的接受者而言看似很慷慨，但其负面作用也不可小觑。就像福利一样，这些项目常常让人们脱离现实，从而妨碍他们的成长，妨碍他们寻找或创造有用的事业。这些所谓的有意义的工作，反而是没有意义的，本质上是对宝贵资源和人力资源的浪费。

虽然很少有政府能够高效地做好创造就业这种事情，但它们在分配资金方面倒是很有效率。当公众对福利不满的时候，政府可能会打着分配“工作”的幌子继续分配福利，这对潜在的福利接受者更有吸引力，对公众来说也更容易接受。福利制度的外衣越来越有吸引力，发放的福利规模也越来越大，但其本质是不变的，依然是一个造成依赖、引起堕落的陷阱。

真正的公共工作虽然利润常常难以捉摸，但往往是极富成效的，可能非常重要，有时比私人工作更有价值。谁能肯定地说美国生产率增长的3/4不是直接来自土地、劳动力或资本的投资，而是来自无形积累带来的无形利润呢？尽管大部分的收益来自私营企业的竞争性努力，但政府也为促进私营企业的良性竞争做出了巨大而必要的贡献，比如政府资助的研究、教育和科学发展就带来了显而易见的巨大好处。

对这个国家来说，不可估量的收益还来自平权运动，这种运动调动了黑人的积极性，使黑人更充分地融入经济发展过程之中，并使美国南方的情况有了改善。亚特兰大等城市就对这种变化表示欢迎，它的经济增长速度是伯明翰等保守城市的两倍。类似的收获还来自政府把土地划拨给农业大学，促进了美国农业现代化。早期阶段的环保运动也被认为是相当有价值的。教师、修路工人、树木修剪工、退伍军人、为青年人服务的工作者、历史文物保护者、垃圾收集者、税务工作人员、监狱看守人员或动物园管理员给社会带来的收益往往也是难以计算的。正是由于这些人的劳动成本效益是难以计算的，因此，政府管理——尽管其披上了“政治科学”的外衣——和政府的成本效益研究仍然主要是一门依靠主观感觉的艺术。

一个私营企业明白就业岗位是很难创造的，因为一旦扩大经营规模，提供更多的就业岗位，那么在遭遇失败时，这些就会在账目中以亏损的形式显现出来。亏损的迅速增加会迫使企业要么提高劳动效率，要么尽早破产。然而，由于政府享有收税权，不必担心成本问题，它可能觉得创造就业的过程比较容易，觉得自己仿佛就是商品的生产者和服务的提供者，但实际上，这不过是在浪费或消耗劳动人民创造的财富罢了，最终非但不会增加就业，反而会破坏就业。在私营部门中，有些活动能够带来收益，有的却导致资不抵债。同样，在公共部门，有的活动是有用的，有的则是无用的，虽然很难直接评估公共活动是有用还是无用，但就像私营部门的活动一样，最终效果确确实实是存在差异的。

政府机构造成的浪费，只有随着时间的推移才会逐渐变得清晰，但其后果却会变得更加严重。整个经济的生产力逐渐下降，就业形势长期低迷，同选民的关系日渐疏远，逃税和避税的现象越来越多，爱国主义和公益精神趋于弱化，民众的现实生活标准也会降低。

但由于很多衰败的迹象也可能是由私营部门和社会文化的变化导致的，因此，政府部门几乎不会像私营企业那样立即明确地认识到自己的失败之处。纽约市政府即便走到了破产的边缘，依然会摆出一副英雄姿态，自诩为公众福利做出了无形的贡献，宣扬一些对弱势群体颇具迷惑性的文化元素和自由主义观念。（这个群体缺乏审计专家及从工人阶层成长起来的政治家，没有透过现象看本质的能力，认不清联邦财政部那优雅的希腊文艺复兴风格背后的本质。）

要在公共部门创造真正的就业机会，也就是收益大于消耗且有助于促进公共利益的工作，就像在私营部门创造真正的就业机会一样困难。如果政府觉得这很简单，结果很可能只是在耗费其他人创造的财富而已。对于公共部门的所有工作而言，一个普遍原则是，如果一项活动只是为了增加就业机会，而不是为了实现一个特定的经济结果，那么这项工作往往意味着浪费。

较之于私营部门那些无法带来盈利的经营活动，政府部门的浪费现象造成的危害要大得多。政府部门必然会阻碍私营部门创造真正的工作。就像一个国家一样，一个人只有因生活所迫而努力工作，才能获得真正有价值的知识，这些知识将使他在更大程度上成为一个理性的经济人，他才更有可能发现自己最适合的角色，才更有可能找到一份有利可得的工作或建立有利可得的生意。人生道路上的危险和紧急状态决定了它的界限和可能性。

政府的工作保障计划和其他保险计划背后一个关键的道德风险就是导致人们失去了真正掌握知识的机会。没有经历市场的洗礼，人们永远不会了解自己拥有的最佳能力是什么，最好的机遇是什么。这些知识才是一个人真正的资本。这些无形的知识损失在经济账户上体现不出来，相应地，这些知识带来的收益也必然体现不出来。经济增长的3/4都可以归功于这些知识。当这些知识的损失越来越严重时，经济就会出现下滑。

这些无形的损失构成了政府创造工作机会的直接负担。《综合就业与培训法案》所创造的每一个就业机会，都很有可能会减少好几个穷人可以从非政府企业获得的就业机会。美国审计总署的报告显示，《综合就业与培训法案》创造的每一个工作，其成本都在2万美元以上，其中包括管理经费。这个数目虽然比非政府部门的制造企业创造工作的成本要小，却几乎是劳动密集型小企业创造就业所需成本的两倍，而这里所指的小企业通常是最有可能接受由《综合就业与培训法案》安排过来的员工的企业。

为了便于讨论，我们假设《综合就业与培训法案》所创造的工作机会没有对经济做出实际的贡献，那么这2万美元的成本就可以被记录为损失。这些钱又是从何而来的呢？无论它们是政府通过增加税收、扩大政府负债还是由通货膨胀直接创造，这些钱都是从其他生产性工作的产出中得来的。这里提到的三种方法都会减少非政府部门能够获得的资金，而它们可以用这些资金来购买固定设备以维持就业，或是购买劳动者所生产的商品和劳务，并投资于那些可以创造工作机会的房屋建设和设备更新中去。

同时，联邦政府会提高非政府部门利润和工资的税收级别，从而阻止其建立更多的厂房，提供更多的工作。为了弥补财政赤字，政府会在资本市场上借钱，以高利率发行数百亿无风险的债券。只有规模最大的公司在资金紧张时发行的债券或商业票据才能够与政府债券形成竞争关系。

无论联邦政府是通过借款、征税还是通货膨胀的手段来为其创造就业计划筹集资金，中小企业都是受害者，但只有中小企业才能够以低成本和高效率为穷人提供工作岗位。因为《综合就业与培训法案》在20世纪70年代末耗费了100多亿美元，并且大部分花在了政府工会职工及中产阶级公务员身上，因此，随之产生的失业增加、劳动力缩减和旧城区小企业倒闭也就不足为奇了。不可否认的是，由于福利政策、失业救济和最低工资政策导致少数族裔失业问题更加严重，《综合就业与培训法案》的无效是显而易见的，也是不可避免的。

该法案对企业的主要影响不在融资上，因为在少数族裔的聚居区，几乎没有企业是依靠银行贷款的。这种影响主要体现在使少数族裔聚居区的企业失去了潜在的廉价劳动力。该法案向制造、销售和其他初级工作提供的工资高于小型私营企业提供的工资，因此，这就迫使小企业也要相应提高工资，从而增加了小企业的成本，减少了它们的利润，小企业数量随之减少，导致私营企业难以创造真正有意义的、稳定的工作岗位。政府部门创造的工作岗位只能提供令人沮丧的、具有欺骗性的工作经验，导致穷人看不清自己所处的真实环境，意识不到自己必须比上层人士付出更为艰辛的努力才能改善自身处境。长此以往，新工作不仅越来越少，而且主要集中在文凭主义盛行的政府机构。

尽管纽约州已经引起了更多的关注，但马萨诸塞州才是观察这种制度的典型。马萨诸塞州不仅拥有最高的福利水平和全国最高的失业率，而且在20世纪70年代中期，57%的新增就业来自《综合就业与培训法案》。[注]在这里，联邦政府显然是在创造就业机会，而州政府也在全力配合。在1967年之后的10年里，该法案对该州投入的资金从7亿美元增长到43亿美元，增长了5倍多，而该州人口仅增长了5%。

人们普遍觉得联邦政府在经费分配方面更加青睐阳光充足的南部各州，而对东北地区存在歧视，但事实并非如此，联邦政府对这个地区投入的救助资金一直在增加。在东北地区的官员们装腔作势几年之后，到1977年，美国审计总署经过仔细分析，证实了沃伦·布鲁克斯和其他人以前的发现，即整个东北地区每向联邦政府上缴1美元的税款，政府就要给其投入1.06美元。其中，马萨诸塞州得到的投入还要多出两美分，即1.08美元，这是预料之中的，毕竟该州有很多代表在联邦政府中占据着很高的地位。注

在1967年之后的10年里，马萨诸塞州政府的日子非常好过，政府工作人员的规模越来越大。该州是美国人均收入最高的州之一，中产阶级队伍很庞大，教育水平很高，黑人只占总人口的3%，且基本上没受到大量南方移民的侵扰（据说正是这些来自南方的移民导致其他州的高福利支出和《综合就业与培训法案》的一系列活动）。该州似乎为那些认为是种族问题导致美国福利支出过高的人找到了确切的证据。此外，该州还有众多颇负盛名的私人教育机构和先进的科技中心。1960年，该州虽然人口仅占全国人口2.8%，却拥有全国3.5%的就业机会。即便没有来自其他地区的资金，该州似乎也具备了实现蓬勃发展的所有条件。

然而，马萨诸塞州并没有蓬勃发展起来。包括政府提供的所有工作岗位在内，该州的就业增长率还不到全国其他地区的一半，只相当于新英格兰地区其他州就业增长率的60%，而到20世纪70年代末，这个数字仅为邻近的新罕布什尔州的1/4。由此来看，该州未来的发展前景似乎会越来越糟，至少对私营部门来说是这样。根据波士顿第一国民银行的数据，该州的资本投资急剧下降。根据《财富》杂志1977年的一项研究，该州新建工厂在全国新建工厂中所占的比重在50个州里面垫底。

但同样在这10年里，马萨诸塞州的福利支出规模、福利支出增长率、福利支出在州预算中所占的比例及领取福利者所占比例均在全国排名第一或接近第一。在失业率和失业救济方面，它的排名也很靠前，年轻人的失业率接近40%。然而，不必担心这些没有工作的人。长期失业者（失业15周或更久）的家庭年平均收入为15331美元（除去一些必要的支出款项）。注该州招聘广告的未应答率非常高，在全国排名都很靠前。该州很多公司选择在就业保障署（Department of Employment Security）登记制造业岗位的招聘需求，而且这些岗位的工资超过了最低工资的40%~70%，但这些公司最后却被反复告知说“没有人适合你们那类工作”。

当该州官员哀叹就业机会流向别州，并请求联邦政府追加救助的时候，他们往往不说企业实际上是被赶走的，因为这些企业要么招不到人，要么被政府或社区指控招聘外国人，要么被指责侵犯了（愿意出去工作的）基督教徒的宗教信仰，要么被指责散发出了令人讨厌的气味。比如，该州坎布

里奇镇原来有一家大屏幕电视机制造商，虽然它完全符合环保局的规定，却被迫搬到了新罕布什尔州。有人猜测，这家电视机制造商的真正过错在于制造了一种令人厌恶的炫富式的资本主义（当时大屏幕电视被视为炫富的一种体现）。该企业的负责人在搬走之际，在《波士顿环球报》头版上发表了一篇文章，表达了对于不得不从穷人聚居区撤出工厂的愤怒之情，认为这对穷人而言是非常残酷的，但他同时指出，真正的危险是，所有的工作机会很快就会流向日本。

参议员莫伊尼汉曾经写过一篇关于纽约州的著名文章，指出美国东北部地区遭遇了经济困境，而且联邦政府倾向于支持南部或西南部，导致东北部各州陷入了危机。他写道：

> 如果人们相信新政导致了该地区的衰败，而且新政又在该地区的基础之上推广到了全国，会发生什么结果呢？我可以告诉你会发生什么。人们的痛苦反应将不亚于南方在“内战”失败之后的反应，即使痛苦的程度没那么强烈，持续的时间恐将有过之而无不及。可以毫不夸张地说，东北地区将会沦陷。东北地区为美国自由主义的扩展做出了很大贡献，如果东北地区都沦为了这种自由主义的牺牲品，那将给人们带来一种截然不同的、更加沉重的冲击。注

然而，州和个人一样，通常情况下它们需要对自己的命运负责。新罕布什尔州虽然自由主义氛围略逊于马萨诸塞州，而且同属于东北部，但它是美国创造就业的典范。那些从联邦税收中获得返税最少的州，如俄亥俄州、伊利诺伊州、印第安纳州及艾奥瓦州等，其表现总是远远超过纽约州和马萨诸塞州。伊利诺伊州是亚伯拉罕·林肯总统、阿德莱·斯蒂文森和参议员保罗·道格拉斯等人的故乡，其自由传统堪比纽约州，但其黑人所占比例比纽约州多25%，是马萨诸塞州的6倍。在这10年中，每上缴1美元税款，返税只有70美分。然而它的失业率较低，在20世纪70年代末，其个人收入比美国全国平均水平高15%，比马萨诸塞州高11%，并且每年以20%的速度增长。同时，它的福利支出也比马萨诸塞州少25%。注

美国审计总署的分析和其他这类统计数据无可辩驳地指出，政府救济和经济增长之间没有关联性。正如布鲁克所总结的那样：

> 福利对个人发展的帮助甚微，甚至有时会让他们变得更加无助。与此类似，美国审计总署的研究显示，这一点对于马萨诸塞州和纽约州也同样适用。马萨诸塞州已经成为依靠政府救济的孩子，而且这对我们

一点也不利。注

马萨诸塞州的问题并不在于新政受到了抵制，也不是劳动意愿和劳动伦理的坍塌。该州的问题在于企业发展路径的扭曲。创造就业机会原本是一种刺激资本主义发展的动力，现在却成了扩大政府事业的手段。

就业机会主要是靠个人创造的。当很多人参加工作，很多人为社会提供自己的人力资本之后，这种供给自然会催生需求。青年人厌倦越南战争，厌倦商业（就像英国上层社会厌倦贸易一样），崇尚社会变革，关心穷人，并在心理上追求自由，追求自我实现。这种态度融合在一起，就催生了人们对“有意义的工作”的需求，这种工作必须不能受到资本主义的玷污，并致力于改善民众福祉。

这不是懒散或沉默的一代。他们的眼睛里闪烁着火花，他们的内心也积极进取。但是，由于他们不屑于从事商业活动，除了政府机构之外，几乎没有什么地方能让他们释放自己的激情。他们在1972年取得了伟大的胜利，在自由主义浪潮盛行的美国，他们独力支撑，帮助民主党总统候选人乔治·麦戈文拿下了一个州。他们还更在天主教徒占据主导地位的情况下先后选出了一名共和党的自由主义者和一位希腊新教改革者担任州长，领导了一项由自由主义者主导的立法运动。他们终于如愿以偿了。

他们确实创造了“就业”机会！这是事业心和智慧的展示，是企业发展的伟大时代的体现。举例来说，在学龄人口稳步下降的时期，教育支出反而增加了60%，他们确实做到了，主要是通过臃肿的官僚机构来实现的。注然而，他们更重要的贡献是改变了政府管理的理念和结构。州政府以跨学科的方式，将帮助和破坏社会的政策杂糅在了一起。

该州将精神病服务下放给了社区，但有时候又变成了“防止犯罪”计划，尼克松政府设立的法律援助局为该计划提供法律方面的服务。有时候，这种计划又同特殊教育结合在一起，帮助智力发育迟缓的儿童；或者同重返社会的训练结合在一起，帮助吸毒犯、年轻的刑满释放者、精神病患者重返社会；有时还同环境保护结合在一起。还有一些计划帮助人们提高交友能力，维护消费者权益，研究新能源，反对核能，宣传太阳能，推动城市复兴，培训瑜伽技能，组织团体活动，倡导平等权利，等等。有些计划还进行青春期前性教育、计划生育宣传、流产咨询和儿童成长教育。有些计划动用卫星监视强奸犯和虐待家人者。还有食品供销合作社计划。所有这些都是马萨诸塞州政府庞杂的服务体系的一部分。在这里，各个组成部分之间的界限几乎无法辨别，都是由形形色色的激进分子、活动家和律师领导的，而政府和立法机构却无法对其进行有效率的监管。政府机构的工会更

是尽其所能地利用这种混乱的局面，像纽约市政府的公会那样，去签订慷慨的合同和保险金计划。

然而，至关重要的一个事实是，虽然这种信奉自由主义的政府展现出了雄心勃勃的一面，与“企业家精神”有几分类似，但这是没有任何财政限制的。这些人虽然机智，却放荡不羁，到处哄骗和游说，到处抗议和狡辩，既有敏锐的法律意识，也有官僚主义的虚伪。他们创造出来的工作其实算不上是工作，只不过是只拿钱不干事的闲职罢了。这些岗位上的工作人员白白地消耗自己的人力资本和国家的税收，在某些时候享有合法的保障，误以为自己是在为促进社会变革和进步的神圣事业服务。

凯恩斯在剑桥大学的老师和前辈阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）曾经写道：

> 政府是人类最宝贵的财产。我们应该不遗余力地叮嘱它，让它做最擅长的事情。要达到这个目的，首要条件就是不让它突破时间和地点的限制去做没能力做的事情。注

宝贵的政府资源被浪费了。尽管减税和高科技已经促进了该州的经济复苏，但在20世纪70年代，马萨诸塞州是美国的一个缩影。联邦政府的福利政策大大超过了预算，催生了成千上万的咨询机构、委员会和契约单位，形成了一个庞大的官僚机构。这些机构的成员就像卫星一般环绕在联邦政府的周围，试图谋求私利，哪怕捕风捉影地刺探到立法机构的意图或行政机构的意愿，都会令他们兴奋不已。创造就业和发挥企业家精神原本是私营经济中的一股积极力量，但现在却走偏了路子，得到了散漫不羁的释放，越过了市场检验和财政约束。创造就业原本是资本家提供的礼物，他们只希望能赢利，现在却变成了政府把钱作为公共礼物分给别人，用纳税人的钱为他们做虚假的保证。这些机构的活动从本质上看是一样的，先是设想服务社会的机会，然后获得支持和资本，接着组织劳动和推销产品，但在大部分时间里，它们缺乏底线，并不了解真正的公众需求是什么。

政府的这类做法产生的一个具有讽刺意味的结果就是破坏了就业和资本。政府打着促进充分就业的名义提高工作的福利和稳定性，不过是促进政府自身的蓬勃发展罢了，代价就是减少了私营部门创造真正的就业机会和提供诱人工资标准的可能性。不管那些浑浑噩噩的享有退休金保障的政府工作人员的饭碗现在看起来多么坚固，他们的未来仍然掌握在那些敢于承担风险和敢于创造财富的人手中。生产是所有需求的来源，随着市场供应的减少，公共部门的就业合同和养老金的价值也在下降。

美国的各级政府醉心于征税的权力，结果释放了一种新的力量，致力于创造“有意义”的工作和社会变革，却没有真正的成本意识。在20世纪70年代末，这种力量遇到了一股反对征税的力量，这种力量的灵感来自一种可以拯救美国经济的企业家意识。这一运动最终可能会为参议员莫尼汉所拥护的理想付出更多的努力，而不会像福利水平过高和联邦政府注资太多那样导致东北地区陷入困境。资源不是取之不尽的，都具有稀缺性。经济体和个人一样，也需要稀缺资源的刺激，只有这样，才会有奋斗的动力，才能向上流动。“他们遇到的困难正是激发和唤醒他们潜能的东西。”[注]

正如参议员所熟知的那样，通过努力奋斗实现自我救赎是美国历史一再昭示的事实。除了奋斗，别无选择。在20世纪80年代，最大的经济收益流向了那些愿意流汗、愿意储蓄并为自己创造了工作的群体。70年代，当时的福利过剩和《综合就业与培训法案》的扩张是为了应对一场所谓的失业危机。70年代是美国最重要的移民时期之一，足以同大量爱尔兰人、意大利人和犹太人涌入美国的19世纪和20世纪初相提并论，每年都有大约40万合法移民和80万非法移民进入这个国家，无论他们去哪里，都能找到并创造就业机会。

在这个奇怪的时代，在美国，不懂美国的语言似乎反而是一件好事，因为美国的福利文化似乎总是如饥似渴地奉承着那些刚刚踏上美国海岸的新移民，如果不懂美国的语言，这些新移民就能免受这种文化的影响，转而依靠自身努力改善处境。在纽瓦克市中心的轮渡街，当地居民的失业率高达20%，不得不依赖政府救济，但古巴裔移民和葡萄牙裔移民非但没有申请政府救济或银行贷款，反而创造了一个熙熙攘攘的零售区，包括面包店、家具店、酒馆、牛奶店、杂货店和餐馆。[注]佛罗里达州约有30万古巴裔移民，其中93%的人在迈阿密市中心找到了工作，而当地16%的美国城市居民处于失业状态。同样，在洛杉矶，20%的美国人失业，外来移民从墨西哥涌入城市，在农场、工厂、旅馆、餐馆、制衣业和家政业找到了工作，这些人至今还在许多美国城市的这类行业占据着主导地位。[注]就像早期的移民一样，这些外国移民中的大多数在卑微的工作中领着低薪，却不屑于领救济金。圣迭戈（该地是墨西哥裔移民的主要聚集地之一）的官员们在1975年调查了9132个申请福利的人，只发现了10个非法移民。[注]

这些新来者是美国的一项伟大资本。罗得岛州的参议员查菲（Chafee）认为：“我们最好的城市更新计划就是接纳葡萄牙移民。”[注]数以千计的越南人来到美国之后眼界大开，他们曾经在陆地和海上遭遇艰难险阻，饱受创伤，但最后只有10%的人申请了福利救济，数以千计的人开设了商店、洗衣店和餐馆。在圣迭戈，数千人在该市的电子元件装配车间工作，该工

厂与规模较大的军火和通信设备制造商签订了合同。注他们的工资较低，但远高于他们在中国台湾、中国香港和新加坡的同行业工人的工资水平。

就业保障为人们提供了一些不应该给予的东西。这意味着，每个人都可以减少工作量，依然能够领工资，而不用关心这是否会导致整个经济系统的衰退。这种就业保障或许适合政府公务人员，但如果应用到所有的工人身上，那么大家很可能只会做一些最低限度的工作。如果这种局面长期持续下去的话，美国的生活标准将会骤然下降。对于一份真正意义上的工作而言，至关重要的一个事实在于如果工作没有完成，就会被解雇。一份有保障的工作意味着这份工作基本上是可做可不做的，就像《综合就业与培训法案》创造的那些只拿钱不干事的闲职一样，根本就没有真正的意义。

更重要的是，资本主义下的生产性工作的本质是利他主义的。正如理查德·波斯纳所写的那样："如果个人在市场经济中不能理解和关心他人的需求，就无法在市场经济中获得成功，而利他主义精神的培养促进了市场的有效运作，市场经济既能培养同情心和爱心，又不至于破坏人们的个性。"注尽管人们认为政府创造就业是利他主义的表现，但这些临时工作往往是自私的。这样做是为了满足捐赠者的需求，而不符合接受者的长远利益。具有讽刺意味的是，这些工作的持有者常常对他们那清闲冗繁的文书工作感到不满，而与此同时，努力工作的人可以从他们的工作中获得巨大的满足感。通过扩大补贴工作的范围，会削弱这个国家劳动力队伍的士气，并且会扼杀那些最具创造性的工作。

通过补贴大公司来保住就业机会的效果并不比通过《综合就业与培训法案》创造或保证就业机会的效果好。据说拯救像克莱斯勒这样的公司不必受限于传统的原则，这种说法显然是错误的。拯救克莱斯勒只是为了建立一个不同的原则，即美国的大公司即便没有扮演任何维护公共利益或国家安全的重要角色，也决不允许破产。这一原则导致了美国生产力的加速下降和美国在世界经济体系中领导地位的衰落。

对于资本主义企业来说，失败的可能性和成功的机会一样重要。正如美国铁路行业、邮局部门和纽约市公共服务部门的经历所印证的那样，一旦得到了美国财政部的资助，它们同工会谈判的能力就会削弱，在此情况下签订的合同所规定的工资水平会持续超过生产率的提高速度，从而侵蚀公司的资产，直至最后失败。到那时，它们又必须寻求政府的支持。濒临破产的公司一旦接受联邦资金的资助，则预示着它们的失败。

此外，欧洲的丰富经验表明，一旦一家公司成了国家的监护者，它就不大可能再次赢利。1979年，西欧14家最大的国有企业都受益于政府提供的

众多优待，但仅有荷兰皇家帝斯曼集团（DSM，一家主营化学工业的集团）获得了稳定的利润，且利润不多。即使是最著名的成功国有化的例子——雷诺，其赢利能力也没有比克莱斯勒好到哪儿去。事实上，正如《哈佛商业评论》所指出的那样，雷诺这家国有化的汽车公司的私营竞争对手——标致雪铁龙为政府支付了大量的税金（在5年时间里达到了18亿法郎），而雷诺差不多获得了同样规模的补贴（17亿法郎）。[注]基本上可以说，雷诺是由标致养活的。在意大利和英国，很多国有企业饱受贪婪工会的困扰，有的甚至已经发生了严重的预算危机。

美国如果将救助克莱斯勒作为政府干预市场的典范而加以推广，那么必将带来一场灾难。为经营失败的企业提供补贴的政策将会导致市场经济体系里面到处都是早已丧失赢利能力且正在浪费资源的企业。这些僵尸企业非但无法创造新的工作岗位，反而会成为创造就业的障碍。

---

1. Patrick Buchanan, quoted in *Harper's*, vol. 259, no. 1554 (November 1979), p. 39.

2. David B. Wilson, "There's a New Class in Our Society," *Boston Globe*,July 16, 1979, p. 11.

3. Frances Cairncross, "'Deindustrialization'—Odd Phenomenon," *Financier*, vol. 2, no. 4 (April 1978), pp. 11–14. See also Walter Eltis and David Bacon, *The British Problem: Too Few Producers*, rev. American edition(New York: St. Martin's Press, 1978).

4. Computed from *OECD National Accounts Statistics, 1972* and *OECD Revenue Statistics, 1965–1972*, as tabulated by Alan T. Peacock and Martin Ricketts, "The Growth of the Public Sector and Inflation," in Fred Hirsch and John H. Goldthorpe, eds., *The Political Economy of Inflation*(Cambridge, MA: Harvard University Press, 1978) pp. 122–123.

5. Andrew Sum and Maryann Bouba, paper on unemployment compensation, prepared for the Massachusetts Division of Employment Security,February 1979. Among the findings were that 24 percent of nonparticipants in the Massachusetts work force say they want jobs but do not seek them because of the attractions of welfare and other government support.Nearly 84 percent of those out of the labor market "do not want a job now."

6. José Ortega y Gasset, *The Revolt of the Masses* (New York: W. W. Norton,1932), p. 99.

7. *Our Turn to Listen* (New York: Vocational Foundation Incorporated,1978).

8. Warren T. Brookes, “Beware of State’s Employment Statistics,” *BostonHerald American*, March 21, 1978, p. 11. (SHOULD IT BE STATES’???)

9. Warren T. Brookes, “Is Massachusetts a Federal Dependent?” *BostonHerald American*, February 22, 1978.

10. Sum and Bouba, paper on unemployment compensation.

11. Daniel Patrick Moynihan, “The Politics and Economics of Regional Growth,” *Public Interest*, no. 51 (Spring 1978), p. 10.

12. Brookes, “Is Massachusetts a Federal Dependent?”

13. Ibid.

14. Warren T. Brookes, “Tax Revolt: Isn’t It Time to Slow Down the Education Bureaucracy?” *Boston Herald American*, June 27, 1978, p. 9.

15. Moynihan, “The Politics and Economics of Regional Growth,” p. 14.

16. Ortega y Gasset, *The Revolt*, p. 99.

17. “Newark Is Building for a Hopeful Future,” *New York Times*, July 12,1977, p. 25.

18. Warren T. Brookes, “Unemployment and the Illegal Alien,” *Boston HeraldAmerican*, September 3, 1976, p. 14.

19. Ibid.

20. Senator John Chafee (R-RI), personal communication.

21. “Boat People Find Hardship in U.S. but Also Hope,” *New York Times*,January 28, 1979, p. 47.

22. Richard A. Posner, “Utilitarianism, Economics, and Legal Theory,” *Journal of Legal Studies*, University of Chicago Law School 8, no. 1 (January 1979) p. 136.

23. Kenneth D. Walters and R. Joseph Monsen, “State-owned Business

Abroad: New Competitive Threat," *Harvard Business Review*, vol. 57,no. 2 (March–April 1979), pp. 160–170.

第十五章

阿瑟·拉弗的供给学派与自由主义经济学派

已故的罗伯特·海尔布伦纳是美国最具口才和声望的经济学家之一。1978年，他针对美国经济“迷局”提出了一个解决方案。为了获得最大的影响力和知名度，他于12月22日在《纽约时报》的一篇专栏文章中披露了自己的发现。大约3周后，即1979年初，一个更有名、更健谈的权威人士约翰·肯尼思·加尔布雷斯在同一个版面发表了一篇结论几乎一样的文章。两位专家一致认为，美国经济的问题在于税收和管制做得还不够。

和往常一样，加尔布雷斯讲的话干净利落，也很有引用价值。在分析了大公司的定价能力之后，他指出价格管制措施将是切实有效的：“这是在二战中得到的教训，而且经常有人会说，把已有的价格固定下来并不难。”然而，仅靠价格管制是不够的，税收也非常重要。他强烈建议“对年收入超过3万美元的人适度增税……受影响的纳税人不足500万名（1976年是480万名），同时对占应税收入1/5~1/4的纳税人实行限制措施。这样做的结果就是导致这些富人适度减少在一些非必要商品和活动上的消费，比如更昂贵的汽车、更昂贵的房产、更高档的服装、更富想象力的家具、更令人难忘的社交活动等等。

加尔布雷斯向我们保证说：“对高收入者增税并不会产生不良效应。过去，高收入者交税的税率比现在高得多，但经济增长率也比现在高得多。适度限制高收入者的支出应该能够让蓝领工人更容易接受工资涨幅的限制。”注

如同往常一样，海尔布伦纳依然那么自命不凡和扬扬自得，而他这次所开的处方依然换汤不换药，即一边大幅增税，一边管制工资和物价。注这些措施，辅之以更多的经济计划，可能会给资本主义制度带来一丝新的生命力，只不过这种生命力很可能是非常有限的。但资本主义的危机仍然无法彻底消除，仍然存在爆发的倾向。正如海尔布伦纳在几个月前发表的一篇文章中所说的那样：“即便只是一场相对温和的危机，也可能带来经济崩溃、社会革命和世界末日的幽灵。”注

在美国，确实有一样东西走到了末日，但这并不是资本主义的末日，而是

左翼经济学家们公信力的末日。这两篇文章代表了美国自由主义经济学派两名权威人士对于美国经济迷局的剖析，而这种剖析并没有深中肯綮。工资和物价控制的结合，以及更高的累进税率，不过是一些不切实际的解决方案。就像欧文·克里斯托尔所说的那样，“我们不需要经济学家”。长达数十年的职业生涯中，这两位“卓越”的经济学家出版过多部畅销书，发表过无数篇自信的文章，但没想到他们在面对美国的通货膨胀问题时，居然开出了这么拙劣的处方，跟那些接受民意调查的非专业人士的反应处于同一水平。

对长期观察现代美国市场的人而言，能欣赏到这种颇具讽刺意味的情景也算是一种意外“福利”了。有一个事实比加尔布雷斯和海尔布伦纳的著作的销量更重要，比他们展现的所谓“精英”姿态更令人深思，那就是这些所谓经济学家的思想越来越死气沉沉。要知道，在过去10年间，美国税收的增速一直比物价增速快80%。在这种背景下，这帮经济学家竟然建议通过增税应对通货膨胀，简直令人难以置信。

诚然，这帮经济学家们只是希望把增税瞄准那些收入最高的富人群体，但位于美国金字塔尖的那1%的最高收入者已经上交了近20%的联邦个人所得税，25%的最高收入者上交了72%的联邦个人所得税。在这一背景下，一旦进一步提高边际税率，税收很可能不增反降，尤其是高收入群体缴纳的税收，毕竟这批富人有能力将资金投入到生产率最低且税率最低的领域。加尔布雷斯和海尔布伦纳丝毫都没有意识到这种情况。

这两名经济学家对于加强工资和物价管制的急切程度同样令人震惊，毕竟，经济学家罗伯特·许廷格（Robert L. Schuettinger）之前曾经在一本名为《四千年通胀史：工资和价格管制为什么失败》的著作中表达了对这类措施感到沮丧。注加尔布雷斯和海尔布伦纳提到了战时工资和物价管制措施曾经“成功”过。但这是有悖于事实的，即便在战时，这两项措施也都没有遏制通货膨胀，而且在解除限制之后，通货膨胀还出现了爆炸式的恶化。加尔布雷斯本人对朝鲜战争时期的物价管制措施表示赞赏。没错，在当时那种大环境下，许多商品的价格都在下降，但这是由严格的财政和货币政策造成的，与物价管制措施没有多少关系。

这两位经济学家都没有正确面对物价管制措施造成的严重负面影响，尤其是对于那些快速增长的科技企业的影响。在这类企业里面，技术人员和工程师为了追求更高的工资而频频跳槽，令企业苦不堪言。这两位经济学家也没有正视物价管制措施对投资和生产率造成的其他破坏性影响。实际上，这些控制措施最终可能会增强通胀压力，而不是减轻通胀压力，因为下降的是生产率，而不是货币供应量。

自由主义经济学派的日子走到尽头的标志不只是他们提出的这些毫无价值的计划。虽然加尔布雷斯和海尔布伦纳看似有理地赞成采取彻底的措施去应对通货膨胀，但在目前的政治环境下，恐怕这是不可能的，反倒是一些临时性、权宜性的办法更有可能。更重要的是，他们对美国的整个看法是过时的，他们对美国的阶级关系和经济结构也不了解，对新经济思想模式的兴起也视而不见。

加尔布雷斯炮制的极不可靠的富人边际支出列表体现了他对世界的看法。他相信适度增税可以调节贫富，可以减少富人在奢侈品方面的支出。他极力要求政府堵上一切“逃税漏洞”，并停止对资本收益采取区别对待的做法，以迫使富人在生活方面更加节俭。按照他的建议，这样一来，救济穷人的计划便具备了更大程度的可持续性。

在这一点上，我们再次遭遇了局部均衡谬论。如果加尔布雷斯为了捐助剑桥的一名贫困教授，他就必须放弃冬天到格施塔德（Gstaad）度假，那么他的收入水平和生活水平就会下降，而那位穷教授的收入水平和生活水平则会提高，至少在一定时期内是这样。加尔布雷斯会给自己施加更高的累进税率，将自己交的税再分配给那名穷教授。但凯恩斯曾经教导我们，有些事情适合一个人，但未必适合所有人。财富的再分配过程本身存在一个悖论。

在大多数现代民主国家，富人的税率已经很高了，一旦进一步增税，超越某个水平之后，反而会对富人造成刺激，降低他们继续创业和追加投资的信心，促使他们开始大肆挥霍自己的财富，过一种奢侈的生活，而不是减少对奢侈品的支出。这样一来，穷人得到的资助和机会反而会减少，而不是增多。这种观点就像带来光明的“启明星”，在西方福利国家那阴云密布的地平线上缓缓升起，开始改变福利国家的政治经济面貌，但保守派经济学家们还没有充分认识到这一观点的意义。理解这一点，对于理解世界上正在发生的事情是必要的。

资本主义国家的一个关键问题是富人的数量和投资质量。增税不会严重影响他们的消费，毕竟，对于上层阶级而言，消费支出在其财富总量中所占的比重一直相对较小。真正受到增税影响的是富人对于储蓄和投资的考量，以及对于投资什么领域的考量。

20世纪70年代，伦敦的个人所得税税率急剧上升至90%，而投资所得税的税率高达98%，的确令人太难以置信了，当时，前往伦敦参观的人印象最深刻的就是那里的人非常热衷于炫富。在邦德街（Bond Street）闪闪发光的珠宝店和艺术画廊附近，豪车随处可见，由专职司机驾驶的“奥斯汀公主”轿车排成了长队，以致梅赛德斯·奔驰轿车和阿斯顿·马丁的拉贡达轿车都无处停放。

在英国天气状况不好的时候，你就会发现该国1/5的经理人和专业人士开始四处旅行，挥金如土，他们可能跑到纽约市中心的法式餐馆，或者跑到伊比沙岛和阿尔加维的沙滩，甚至可能跑到格施塔德的滑雪场。这都是因为过高的税率导致了不合理的财富再分配，降低了他们扩大投资和创造财富的积极性。加尔布雷斯可能没有想到，如果真的堵上2%的缺口，使得个人收入所得税的税率达到100%，那就无异于没收了他们的所有薪金，这样就可以迫使他们回到伦敦去。但可惜的是，如果这样，英国人反而更没有再投资的积极性，英国口音可能会更加响彻名山大川。

大幅提升累进税率的主要影响是降低了奢侈品及休闲娱乐的价格。保罗·克雷格·罗伯茨为了阐明这一点，举了下面这个例子：

> 假如一个人面临着70%的投资收益税率，他可以选择以10%的回报率投资5万美元，这将会每年为他带来5000美元的税前收益。由于税率为70%，因此，5000美元的投资收益需要缴纳3500美元的税，税后仅剩1500美元。反之，如果他不将这5万美元用于投资，就可以购买一辆劳斯莱斯高级轿车了。在高税率的驱使下，他完全可能放弃投资，转而享受一辆高级轿车带来的乐趣。英国的投资收益征税一度高达98%，导致5000美元的收益在税后只剩下100美元，投资者完全可以放弃这100美元去购买高级轿车。如今，在英国，到处都可以看到把钱挥霍在劳斯莱斯上的现象，而这却被一些人误认为是繁荣的象征。(注)

斯科特·伯恩斯（Scott Burns）结合美国的情况，描述了一下高税率可能导致的结果："我们将看到路上的凯迪拉克汽车和奔驰汽车越来越多，水面上的游艇也会越来越多，直到经济崩溃的那一天为止。"(注)

如同凯恩斯冥思苦想的高利率一样，高税率和通货膨胀会以同样的方式导致经济的崩溃。相比之下，高税率导致的结果更差，因为高税率会扼杀企业，从而减少政府的财政收入。但高利率能够激发人们储蓄的欲望，高储蓄又能起到自我修正的作用，有利于企业增加投资。两者都产生破坏作用，引诱或者强迫潜在投资者远离投资，从而造成经济衰退，使得富人不愿把钱用于投资，而是花在游艇上面。

如果加尔布雷斯教授回到17世纪，肯定不满于欧洲人对待财富的古怪方式，也不满于美国出版界对他的联合冒犯。他肯定下定决心回到纽约经营自己的出版公司，出版自己的著作。

加尔布雷斯有一个滑雪的伙伴，名叫小威廉·法兰克·巴克利（William

Frank Buckley Jr.），此人是美国媒体人、作家、保守主义政治评论家，也是政论杂志《国家评论》（*National Review*）的创办人。巴克利的经历给加尔布雷斯上了一堂初级财务课。巴克利曾经尝试运营几个公司，同时他还写了两本小说和200篇专栏文章，编辑着一份双周刊的杂志，做过无数次的演讲，主持过一个电视访谈节目，还会用大键琴演奏巴赫的作品，曾经驾驶过单桅帆船横渡大西洋，访问过中国和瑞士格施塔德。但后来巴克利签署了一些不合适的报告，导致他破产，并受到了股票诈骗的指控。这使其切身体会到了在美国那种严加管制的商业环境下财富和文件的危险性。

假如加尔布雷斯是一家公司的经营者，大事小事都要他亲自处理。他从不旷工，也不依赖身在远处的律师。他投资100万美元，并进行额外的融资，租赁合适的房子作为公司总部，雇用编辑、美工和秘书，联系排版工人、印刷工人和装订工人签约，还要饱受商业经营过程中日常琐事的折磨。经过一年的艰苦奋斗，他的公司终于幸存了下来。第二年，该公司出版了一本加尔布雷斯的畅销书，他的资本收益率达到了10%。他的员工需要给联邦、州和地方政府交纳个人所得税，他的公司还需要向政府支付物业税、许可证费用和其他固定费用。

《华尔街日报》描述了类似情况下会发生的事情：

> 在10万美元的公司利润中，纽约市政府拿走约5700美元，留下了94300美元。接着，州政府又拿走了大约10%，留下了84870美元。再往后，美国国税局以累进税率征税，榨去38000美元，留下46870美元。最后剩下的这部分钱才是加尔布雷斯的个人收入。
>
> 这还没完。作为一名富人，加尔布雷斯先生理所当然地属于最高个人所得税群体。向市政府支付了4.3%的税（2015美元）后留下44855美元；州政府又从他那里征收了余额的15%（约合6782美元），留下38127美元。联邦政府又收走了余额的70%，也就是26689美元，留给他的只有11438美元。
>
> 因此，用100万美元作为资本投资，并且经过两年的艰苦工作来组织经营一家一开始就充满风险的公司，这位幸运的朋友获得了10万美元的利润，但最终只有11438美元可以用于个人消费。他放弃了两年舒适的游艇生活，最终仅仅换来每年5719美元的收入。注

因此，一位聪明的教授绝对不会干这种蠢事。我们再假设一下，如果他把100万美元投入股市，并在1973年卖出了他的股票（在这一年，有详细的

数据可供选择）。在那一年，股市投资者在名义上的资本收益为46.3亿美元。然而，许多股票都是在几年前通货膨胀率非常低的时候购买的。在经过通货膨胀修正之后，名义上46.3亿美元的收益实际上却沦为了净亏损，亏损额高达9.1亿美元。尽管如此，由于名义上获得了收益，他们不得不纳税11.3亿美元，实际损失超过20亿美元。但账面上记录的，只有名义上的收益。1973年的这种名义上赢利，实际上亏损的现象并不罕见。1968—1977年，大多数主要的股票和债券指数，包括90天的国库券，其收益率都至少落后通货膨胀率20%，而个人储蓄账户的收益情况更糟糕。

1978年的《斯泰格尔修正案》（Steiger Amendment）将资本利得税率从49%降至28%，堪称政府培育企业创造力的一个重要措施，但并没有从根本上改变企业税负过重的状况。国家经济研究所所长马丁·费尔德斯坦估计，即使企业利润和股价能够赶得上通货膨胀的速度，并表现为传统的增长率，20%的名义资本利得税将意味着真实收益税高达80%，如果通货膨胀率为8%，那么实际税率会提升到100%以上，这就是20世纪70年代美国进行税制改革之前的税负水平。[注]可以说，通过通货膨胀，资本利得税已经完全变成将企业财产充公的一种手段。

通货膨胀提高了非劳动收入（比如投资带来的红利和利息）的税率。加尔布雷斯曾经写道："在过去的时间里，对高收入阶层的征税远高于现在，而经济增长也更快。"[注]他指的大概是20世纪60年代早期，那时非劳动收入的最高税率是91%，他极力要求肯尼迪总统通过扩大在公共部门的支出"让美国重新恢复活力"。相反，肯尼迪则主张将最高收入阶层的税率减少至70%，并且在最后把"劳动"收入的最高税率降低至50%。后来，在约翰逊总统签署了该议案后，经济开始恢复迅猛增长势头。

在20世纪70年代。非劳动收入的实际税率即便除去了交给州政府和地方政府的税，也比肯尼迪时期的税率高得多，而不是低得多。70%只是通货膨胀后的名义上收益的税率，而不是真实税率。此外，通货膨胀率还会降低本金的价值。[注]（比如，一张1万美元的存款单，年利率是10%，税前收入为1000美元，按照70%的税率计算，需要交税700美元。此外，7%的通货膨胀率造成的本金损失为700美元。因此，1000美元的实际税收是1400美元，或者说实际税率是140%。）

20世纪80年代伊始，在税收和货币贬值的综合影响下，非劳动收入的实际税率接近200%，因为通货膨胀造成的部分本金损失几乎是平常支付的利息的两倍，而利息支付税最高的部分是由州和联邦当局征收的。根据沃伦·布鲁克斯的估计，1973—1978年，税率为132%，比20世纪60年代91%的名义利率高了1/3。[注]然而，令人难以置信的是，像加尔布雷斯这样的自

由主义经济学家，以及卡特总统和肯尼迪参议员的顾问们，在这段时间里都在敦促提高税收。为什么他们会这样呢？只有两种可能的解释：要么这些人完全不曾接触过经济，要么他们真的决定要不计一切后果把美国财富国有化。

无论他们主张增税的真实原因是什么，一个严重后果就是600万名投资者选择了退出股市，规模较小的公司成功发行新股的机会大大减少，每年成功发行新股的小企业的数量从数百万家骤减到了数十家，企业的股票价格低于净资产的账面价值。随着股市投资者的减少，企业只能选择被其他企业收购。如果一个企业能够以更低的价格购买现有的工厂，他们就没有理由承担建造和安装新设施的风险和费用。因此，虽然民粹主义政客抨击企业不断扩大规模，并提议制定新的法律和扩大监管权力去对抗大企业，但事实上，仅在1978年，政府的政策就导致大约2100家企业发布了合并和收购的消息，大企业的数量反而越来越多。

与不负责任的、具有欺骗性的言论相比，美国政府采取的行动则更能说明问题。高税率成功说服了美国公民和企业不要对美国的生产资本进行投资。这是一种强大的、很有说服力的做法。但联邦政府传递的这种高税率的信息并不意味着富人只能把财富花到游艇、劳斯莱斯和奢华的休闲活动方面，当富人无法从持久投资中获得合理回报的时候，他们唯一要做的就是摸索如何获得更多、更危险的投机收益。1968—1977年，在高税率和高通货膨胀率的综合影响下，所有生产性资本的投资带来的实际收益都是亏损的，而成千上万的投机者在大宗商品市场飙升和暴跌的巨浪中跌宕起伏，也有投机者投身于大西洋城的赌场之中。还有成千上万名精明的投资者及时购买了瑞士法郎、钻石、稀有硬币、艺术品或者黄金，结果大发其财。尽管如此，从总量上来讲，这些投机活动还是微不足道的。大多数美国人，甚至是富有的美国人，都明智地避开了这些危险的市场，毕竟，只有专业人士才懂得这些投机商品的价值，只有善于猜测赌博心理的人才敢投身于赌场。

取而代之的是大部分市民纷纷开始从事房地产市场的投机活动。当2400万投资者在股市受到通货膨胀和税收的猛烈打击时，4600万人正在利用他们的房子大搞投机活动。即便交完税费之后，他们利用按揭贷款，从房地产投机活动中得到的收益，也比从黄金或者外汇的投机中得到的收益多得多。然后，他们连本带利地将收益投入第二次的按揭中。他们可以用投机收益购买一些耐用的商品，比如洗衣机、防御风暴的外窗、彩电和轿车。通过这种投机，他们就能规避美国通货膨胀带来的货币贬值风险。

房屋价格的增幅比通货膨胀率高出20%，而且首付少、风险小，投资房产的人比绝大部分投资者获得的回报率都要高，恐怕只有那些最幸运的股票投机者才能与其媲美。美国的中产阶级在房地产市场上的表现比世界上那

些最精明的投资者在资本市场和金融市场上的表现都要好。到1979年，美国个人拥有的住房的价值已经达到了1.3万亿美元，是个人拥有的企业股票价值的两倍。

美国民众已经找到了一种就连资本家都无法找到的绝佳投资方式，找到了一个既可以居住，又可以防通货膨胀的避难所。他们发明了一种不必交纳利息税的储蓄方式。他们发现了一种税率很低而且仍在不断下降的投资品，并且是根据美国国税局的规定降低的。尽管个别地方的房地产税有所提高，但在20世纪70年代，大多数州和地区的房产税都有所下降。加利福尼亚州曾经提出了一项旨在削减征税，尤其是削减房地产税的“第13号提案”。但即便在这项提案实施之前，该州的税负已连续下降了5年，1000美元个人收益需要交纳的税金从71.50美元下降到了65.14美元。(注)

如同资本投资的衰落一样，房地产热潮的背后也有政府力量的作用。在20世纪70年代末，国民抵押贷款协会（National Mortgage Association）和联邦住房贷款银行（Federal Home Loan Bank）这两个甚至都没有被列入联邦预算的机构，在财政部的隐性担保下，将抵押贷款债权出售给私人投资者，再用这些收入直接或（通过储蓄和贷款协会）间接地资助新的抵押贷款，然后购买新的抵押品，再次发行新的证券。抵押贷款支持证券债务螺旋式地增加到了接近300亿美元的规模。

信贷领域新的法律法规要求以家庭为单位，计算30年的收入，夫妻的收入都包含在内。这进一步刺激了抵押贷款业务的扩张。在长达20年的时间内，美国在住房建设资本金上面的花费已经是西欧国家的8倍，是日本的3倍多，而日本的人口增长速度则快得多。到了20世纪70年代，美国政府对住房的支持力度进一步加大。那些新公司或边缘化的公司由于缺乏政府机构担保，无法享受免税待遇和补贴，根本无法与抵押贷款机构展开竞争。

在整个20世纪80年代，大多数的住房会继续变为逃避通货膨胀的避难所，而且房屋的增值使得人们感觉到足够富有，以致陷入空前的消费债务中。人们不再注重储蓄，而是愿意通过贷款购买房屋，房地产行业俨然成了一个净支出行业。消费者债务的上升速度比消费者收入的上升速度快50%。

然而，在一个经济体系内，大多数价值最终来源于商品生产和服务。住房本质上是一种商品，对住房的投机的确曾经促使美国经济度过了公司资产价值遭遇赋税沉重打击的不景气时期。然而，对于一个人而言，买完房子之后，很快就会面临一系列相关的支出，比如，支付抵押贷款的本金和利率接近两位数的利息，支付房地产税，修理屋顶和火炉，粉刷住房外表，维修管道、线路、排水沟和绝缘装置，加强地基，维持家用电器运转，支付暖气费和电费。如果要维持房屋价值，让它不会突然下跌（一旦住房价

值下跌，业主是否能够偿还债务就无法保证了，银行面临的风险也就增加了，后果不堪设想），美国企业将不得不尽快更新它的资本，因为住房价值最终取决于就业和企业，我们无法持续用房地产市场去支持实业发展。

在缺乏投资收入的情况下，美国政府充分利用了消费者在房地产投机上的商业活动。当人口、生产、实际利润和货币价值停滞不前或下降时，房地产繁荣为美国的财富提供了庇护。在20世纪70年代早期，英国曾经历过类似的房地产繁荣，同样，英国政府在这一繁荣背后起到了巨大的推动作用。在1968年和1969年股市崩盘后，房地产维持了之前的实际价值，而且在之后三年内一路飙升，先是随着市场恢复的速度而上涨，然后又超过了市场恢复的速度，实际涨幅超过了20%。然后，1973—1975年，房价暴跌了近1/3，一度跌倒了比1956年低近10%的水平，直到实体经济的投资得到恢复，英国房价才再次上升。美国和英国之间存在着一些关键的差异，但在这两种情况下，人们都普遍认为它们可以想办法让住房价值避免崩溃的噩运，但它们做不到这一点。

纵观20世纪70年代，美国都在透支未来，与欧洲一些挥霍无度的经济体如出一辙。美国的投资和生产的增长率均落后于所有西方竞争对手。在那10年里，美国的投资占国民生产总值的比例是日本的一半，比英国高两个百分点。英国政府当时将大笔资本投入到了其青睐的项目，给经济注入强心剂，促使经济增长。尽管美国的实际国民生产总值增长率超过了英国（仅仅超过了英国而已），但就每人每小时产出的平均增长率而言，美国则比英国低了1/3。

当时，在美国经济体系内，少得可怜的投资也都是为了应对政府制定的管制措施，或者围绕着政府的指挥棒转。这种情况特别严重，最终的结果就是扩大了企业内部的法务部门和会计部门，而不是扩大了生产线的规模。根据温莱特公司（Wainwright & Company）的戴维·兰森（David Ranson）的估计，1976年，在工厂和设备上每投资1美元，股本增加额度还不足5美分，大约90美分被用于填补之前的折旧资本，至少5美分被强制投入减轻污染和保障职业安全方面。

哈佛和数据资源公司的罗杰·布林纳（Roger Brinner）及麦格劳·希尔集团经济分部的道格拉斯·格林瓦尔德（Douglas Greenwald）曾经做过类似的估计。根据他们的估计，事实上，政府不仅在阻挠正常的商业发展，还无情地与它展开竞争，结果就是只有政府资本和广大的房屋投机者获得了真正的发展和增长机遇。

但这些所谓的增长是脱离了实体经济的增长，大多数所谓的增长是否真的有价值，是否真的对经济有利，是高度存疑的。在这些增长的背后，越来

越多的住房投机者深陷债务泥潭。债务规模的扩大是以通货膨胀预期为基础的，而这种预期要维持下去，有一个大前提，那就是即便在经济停滞不前的情况下，房屋投机者也有能力清偿债务。如果不切实大幅降低对资本投资收益的征税，那么这种通货膨胀预期将会彻底侵蚀掉美国企业的投资前景。

面对这种经济困局，自由主义经济学派发现终于可以老调重弹了。他们援引所谓的“丹尼森定律”，表明在之前的数百年间，无论利率如何变化，储蓄率都保持在一个平稳的水平。但事实上，这种“利率不影响储蓄”的说法显然是错误的，这是不言自明的，甚至不需要刻意反驳，而且诺贝尔经济学奖得主西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets）已经就利率和储蓄的关系做出过大相径庭的评估，证明自由主义经济学派的这种观点是错误的。此外，自由主义经济学派还宣称资本主义的生命力和创新力已经消耗殆尽，政府必须站出来承担起领导经济发展的重任。事实上，数百年来，坚持这种观点的所谓经济学家层出不穷。他们不停地谈论美国社会存在的种种漏洞，不停地拿富人奢侈的马提尼午餐和穷人的饥饿做对比，不停地为失业、垄断利润及财富和收入分配的不平等而奔走呼号。但归根结底，他们除了依旧强调高税率和加强管制之外也拿不出什么好的应对之策。

可以说，要对自由主义经济学派的这种错误论调做出回应，提出相反的意见，那就是低税率和减少管制相结合。这些来自右翼的传统建议是从日益清晰的舆论中迸发而出的，它更好地与新兴的世界环境相契合，而且能更清楚直接地对付由通货膨胀、创新及经济增长等因素共同造成的危机。

就这种论调而言，最著名的一个理论是拉弗曲线。拉弗曲线描绘了政府的税收收入与税率之间的关系，当税率在一定限度以下时，提高税率能增加政府税收收入，但超过这一限度时，再提高税率反而导致政府税收收入减少。因为较高的税率将抑制经济的增长，使税基减小，税收收入下降；反之，减税可以刺激经济增长，扩大税基，使税收收入增加。虽然拉弗曲线存在一些缺陷，但从政治视角来看，它产生的影响是令人震惊的。拉弗的朋友裘德·万尼斯基在《世界运转方式》一书中对这个曲线大加赞扬，明确地指出拉弗的主要贡献并不仅仅局限于写出了一个数学公式，而是为解决政府部门增长和私营企业停滞不前这个难题提供了一种思路，提出较低的税率可以刺激企业将收入从逃税的避难所转移到可征税的投资活动中，以至较低的税率也能带来较高的税收。这样既可以减轻私营企业繁重的税收负担，又不用削减公共部门的服务，这个想法是简单的，而且是可证实的。但自由主义经济学派嘲笑它，而保守派则冷淡地持怀疑态度。

批评拉弗曲线的人倾向于拒绝使用它，这种拒绝在所有的社会科学中日益常见。这些批评者回避基础性的推理和论证，却乐于接受计算机模型给出的解释。这种方法需要将多种多样的数据汇集在一起，但这些数据或多或

少地存在误差，而且忽略了一些特殊的、动态性的因素。如果选取的变量太多，那么变量自身会产生相互抵消作用，而只选取少数重要的数据时，又容易被指责为带有偏见或过分简化。但无论变量太多还是太少，诸如创造力、想象力和好奇心等在我们生活中令人难以理解的变量全部被略去不谈了。

然而，计算机提供了一种能够应用于任何目的的驳斥模式，只要专家不喜欢某一种理论，或者没有率先想到某一种理论，希望对它加以驳斥，就可以动用计算机模型。这种技术使用的数据越来越多，而且被打磨得越来越精致，以致其真实性都值得怀疑。之后，这些数据被套用到复杂的回归方程式中，进行复杂的运算，直到最后完全抹杀掉这位专家希望驳斥的理论的价值。然后，专家就会发表声明说“更多的最新数据分析和解读表明没有证据……绝对没有证据……没有一点儿证据……”，或者“……只有逸事证据（anecdotal evidence）而已，未经任何数据证实”。关于美国税率的问题，他们在驳斥拉弗曲线时会妄断没有任何有说服力的证据表明美国已经到达了拉弗曲线的顶端，或者说达到了降低税率可以增加收入的那个临界点上。然而，美国的投资收益税率事实上已经超过了100%，这些迹象大量并且势不可当地涌现出来，而这个领域的大多数专家却视而不见。

然而，切斯特顿在半个多世纪以前就把这个现象解释清楚了：

> 对于每一个趴在母亲膝盖上咿呀学语的婴儿，应该从下面几个看似悖论的道理中挑出来一个教给他：一个人在一件事上观察得越多，那他可能看到的就越少；一个人对一件事情研究得越多，那他可能了解的就越少。关于专家是否值得信赖，一种费边主义（Fabianism，即渐进社会主义）的观点认为受过专门训练的人是可以信赖的，但事实上并非如此。有人认为，如果一个人每天都学习一件事，而且进行实践的话，那他就越来越能看到这件事的重要性。注

美国经济中的一个现实情况就是美国人的收入和投资缴纳的所得税太重了。很多人都能看清这个现象，比如体育专业出身、曾做过足球运动员的众议员杰克·肯普，比如只受过少量经济学培训的《华尔街日报》社论作者裘德·万尼斯基，再比如被那些名气较大的经济学界同人们认为“不牢靠”的经济学家阿瑟·拉弗。但不知道由于什么原因，唯独那些最有经验的、对经济研究最感兴趣的经济学家们没有理解这一经济现实。

之所以出现这种问题，一部分原因是经济学家们弄混了边际税率对税收的影响。所有经济学家，无论自由派还是保守派，一致认为，无论好坏，最要紧的不是政府靠什么方法筹钱，而是花去多少钱。这种观点至关重要，

但也并非完全正确。他们不应该忽视政府收税的方法。即便存在两种税率，能够使政府征得数量大致相等的税收，其边际税率（即在增加一些收入时，增加这部分收入所纳税额同增加收入之间的比例）产生的影响也非常大。边际税率影响着企业家的动机和预期，影响着企业家的志向和内在动力，影响着人们出去工作赚钱的意愿，也影响着人们是否愿意通过投资以获取收益，毕竟每多挣1美元，就要多交很多税。

因此，一个重要的问题就是，这些新增加的钱，应该拿出多大比例交给政府，应该拿出多大比例去回报那些企业家，毕竟他们承受了投资风险，耗费了很多精力，放弃了消费和休闲。边际税率对于那些生活得到保障的人影响很大，比如领取福利救济的人和那些富人。但要说受冲击最大的，还是企业家对于那些风险大、周期长的项目的投资意愿。对于这些人，要给他们希望，让他们觉得自己有可能通过风险投资获得较高回报，只有这样，才能唤起他们英勇无畏的投资激情和创新意识。

在资源和技术既定的情况下，心理因素才是塑造一个经济体表现的终极力量。雄心和意志催生了经济增长、企业进取和社会进步。高税率或高关税很有可能浇灭企业家的希望，使他们的某些努力戛然而止。因此，这种税率不会带来任何税收，只会悄无声息地扼杀商业发展。

在拉弗曲线较高的位置，税率和税收成反比。税率越高，税收越少。在这种情况下，绝对不能因纳入征税范围的部分在国民生产总值中所占比重较低而宣称美国的税务负担比较低。

那些针对降低资本利得税的《斯坦格修正案》提出批评的人一次次疏忽了这一差别。财政部门的说客们争论道，现行的49%的最高税级不是很重，因为它们只占财政收入的一小部分。事实上，这部分税收的缺乏，意味着这种很高的边际税率对大多数富人获得资本收益的动机产生了破坏性影响。只从影响税收这一点考虑，自由主义经济学派长期以来也忽视了所得税不断累进产生的影响，所得税的累进是由低税级税赋的减少和高税级税赋的膨胀综合引发的。

经济学家在比较不同国家的税收负担时，也忽略了税率和收入之间的差别。同样，在评估政府支出对经济的影响时，他们也没有察觉到转移支付和政府直接购买商品和劳务的支出对经济造成的冲击。所谓转移支付，本质上不过是在私营部门之间转移需求而已。在20世纪70年代，美国政府的税收和支出占国民生产总值的比例远低于大多数主要的欧洲国家，包括经济繁荣的德国和法国。根据这一点，经济学家们通常认为美国的税收负担大大降低了。然而，更多差别在于欧洲国家的转移计划，这部分支出主要用于医疗保险、儿童津贴和养老金，资金主要来源是费率递减的社会保障费、销售或增值税。这些税率在欧洲比美国高得多。例如，在英国和德

国，医疗费的支出和分配是由政府管理的，并且被算作公共税收和公共支出。

在美国，这样的医疗资金的支付和分配是由准私营实体（如蓝十字和蓝盾协会）处理的，但整个系统受到政府的严格监管，并由医疗保险计划和医疗补助计划提供补贴。但是，正如人们所观察到的那样，这两种医疗管理模式对一国经济的影响几乎没有差别，只不过美国公司混合的医疗支付体系在国民生产总值中占的比例要高得多。

无论如何，将美国主要由私人保险和年金制度提供的大笔转移支付扣除之后，西欧只有两个国家——瑞典和丹麦在20世纪70年代时政府支付超过了美国。经济合作与发展组织的统计数字表明，20世纪70年代美国政府的拨款在国民生产总值中所占比例勉强超过英国，并且比德国高出6.8%，是日本的2倍以上。[注]在为了公共利益而动用私营部门的资源、货物和服务方面，从能源开发到儿童发展和国防开支，美国在主要的资本主义国家中几乎站在前列。

漏洞、免税和极其宽松的执法在大多数欧洲国家的税务体系中都是司空见惯的，而不是为数不多的例外情况。因此，在比较不同国家的税率时，这些问题就给我们的分析过程造成了较大的困难。在自由世界中，美国的税收体系可能是最先进、最复杂和最具破坏性的，从而使其对商品和服务的直接占用变得更大。许多观察人士无法理解这一点。总的来说，与日本、德国、法国、瑞典、英国或意大利的税务体系相比，美国的税务体系给富人和中产阶级带来了更大的税务负担。

在大多数欧洲国家，大约2/3的财政收入来自销售税和增值税等税率递减的税种，而美国通过这些税率递减的税种征到的税还不到其税收总量的40%。[注]美国通过商业利润和资本收益征到的税占其税收总量的11%，这比其他大多数国家都要大得多，是瑞典和德国的两倍多，而这些税往往对持有大量股票的富人造成的影响最严重。美国对资本收益和资产征收的税是瑞典的8倍，是德国和日本的4倍。[注]德国、瑞典、法国和其他欧洲国家的税收体系都有很大的漏洞，以致许多利润较高的企业可以完全逃税，从而将更多的资金投入新技术研发方面，加快了技术革新。

除了英国之外，美国是唯一一个通过征收财产税来大幅提高税收收入的国家，这是一项主要由企业支付的税种。如同企业所得税一样，财产税对于美国税收的准确贡献比例依然不算明朗，但分析人士正在寻找大量证据证明这两种税收最终主要是由美国较为富有的人群承担的。自由主义者越来越敌视反对财产税的活动。事实证明，近年来，房东明显无法将这些税转

移给低收入租户。注

把财产税与个人所得税及商业利润税加在一起，1977年，美国从这些累进的税种中征得的税额达到国民生产总值的17.6%，比德国高出16%，比意大利高出57%，比日本高出70%，比法国高出90%。注

因此，美国平均收入水平和较低收入水平的工人比欧洲多数国家的工人支付的税额都低，而高收入的人则支付了更多的税。个人收入不到平均收入一半的人在美国支付14%的税额，在英国支付18%的税额，在德国支付19%的税额，在瑞典支付31%的税额。只有法国的低收入工人比美国的低收入工人支付更少的税额。美国中等收入的纳税人比西欧国家的同类人群支付更低的税额。在美国，这类中等收入纳税人支付31%的税额，在法国支付36%，在德国支付45%，在瑞典支付60%。注而美国高税率的纳税人支付的税款所占的收入比例比欧洲和日本的富人高得多。在美国占纳税人30%的高收入者支付了74%的收入所得税，而占纳税人1%的最高收入者支付了20%的所得税。注

在美国，对劳动所得收入的最高边际税率不比其他大多数的工业国家高，但美国最高税率对低收入人群的打击较大。例如，在德国的最高税率是56%，和美国最高级税率一样，但是德国的税率只有在年收入达到14万美元时才适用，而美国最高税率在年收入达到6万美元时就适用了，德国最高税率的适用标准是美国最高税率适用标准的2倍多。法国的最高税率是60%，但是年收入要达到9.2万美元时才适用。日本和意大利的最高边际税率是70%以上，但是这个税率的适用标准是美国最高税率适用标准的6倍多。瑞士的最高边际税率是41%。中国香港、新加坡、韩国和中国台湾这些经济繁荣的亚洲地区的税率比美国中高阶层的收入税率低得多，比如中国香港的最高税率是15%。注

与西方国家的领导者不同的是，亚洲国家和地区的领导者懂得减税对释放企业活力的意义。在中国台湾，20世纪50年代中期的一系列深思熟虑后的减税活动推动了经济活动的高涨，注并且减税政策延续到20世纪70年代。1980年，新加坡将原本就很低的税率再度削减到了16%，当时担任贸易部部长的吴作栋向接受他建议的议会解释道："一些先进的国家，如英国，痴迷于'向富人征收重税'的口号，结果发现向个人征收重税之后，他们奋力超越和成功的动力反而被扼杀了。"注

所有这些数据都表明，美国的总税收负担看似小得多，但美国的实际税率结构可能比其他任何国家都更激进，对富人征税的力度也更大。因为英国

和瑞典的所得税税率非常高，却几乎没有什么税收收入，因此，就这一点而言，它们在拉弗曲线上所处的位置甚至比美国都要高。但是，与美国相比，这两个欧洲国家对中产阶级实行的税率较高，对企业实行的税率较低。因此，即使是在1979年和1980年英国进行实质性的税收改革之前，其对最高收入水平的累进税率也不像美国那么高。

毫无疑问，无论按照什么标准去衡量，美国的累进税率造成的税务负担都高于它的主要竞争对手，比如德国、法国、日本及那些欣欣向荣的亚洲资本主义国家。从理想的角度来看，陡增的累进税率可能会给美国带来一种光环，但其影响却是削弱了人们追求经济成功、努力工作和敢于冒险的内在动力，促使人们去寻找那些非生产类的闲职，以期获得更多的休闲时间，能够更多地享受舒适的家庭生活。如果一种经济制度不能给企业提供丰厚的报酬，那么那些怀有雄心壮志的人就会寻求保险的、安全的工作，追求政治权力和官僚主义的不义之财。简而言之，过高的边际税率不断打击人们的勤奋和决心，而无论要完成什么有益的事情，这两种品质都是必不可少的。过高的边际税率只会削弱人们谋求向上移动的动力，助长人们离开工作并回归家庭生活的意愿。

由于美国的累进税率的上升幅度堪称世界之最（这种过高的累进税率对富人最具惩罚性），而且美国的储蓄率和投资率均远低于竞争对手，因此，美国应该大幅降低资本和投资的最高级别的税率。一旦做到这一点，不仅有助于促进新企业的设立，增强资本投资的多样性和质量，而且根据拉弗曲线理论，还有助于增加政府的税收。

另一方面，法国和意大利可以通过降低相当繁重的社会保险费来促使其在拉弗曲线上的位置向下移动。在法国，这些费用有3/4在名义上是由雇主支付的，在意大利有9/10是雇主支付的，这样一来，就降低了富人通过合法手段办企业的积极性，从而扩大了地下劳动力市场的规模，导致这两个国家中大部分劳动力不得不转入地下劳动力市场。在意大利，估计有1/3的劳动力在地下劳动力市场工作，多达400万人经常在地下室和废弃的阁楼里从事制造业活动。注

英国、瑞典和美国也可以果断地采取行动，降低所得税税率，从而使其在拉弗曲线上的位置向下移动。英国和瑞典尤其如此，因为有充分的证据表明，在20世纪70年代末，避税行为达到了非常猖獗的程度。在瑞典，平均来讲，工人每年旷工的时间达到了16天（美国是3.5天）。注由于工人旷工的问题越来越严重，政府甚至打算对业余活动和其他闲暇活动征税。著名的经济学家、毕生信奉社会主义的学者贡纳尔·默达尔曾经这样抨击所得税：

> 我的主要结论是，从好几个方面来看，所得税都算得上一个糟糕的税种。对大多数人来说……边际税率越高，越有必要降低工作的积极性。通过降低所得税，资本从生产性投资向耐用消费品消费的非理性转移就不会那么严重了……事实上，消费税是对生活标准的一种征税，而不是针对收入的征税，从而鼓励人们储蓄和积累资本，几乎所有人都应该喜欢这种征税方式，尤其是在这个时候，更是如此……我国所得税制度存在种种不足，对我来说最严重的是，法律逼迫我们偷税漏税。瑞典人的诚实一直是我和我这一代人的骄傲。现在我感觉到，迫于糟糕的法律，我国正在沦为一个骗子盛行的国家！(注)

默达尔和阿瑟·拉弗的观点具有异曲同工之妙。

20世纪70年代末，波多黎各总督卡洛斯·罗慕洛·巴塞罗（Carlos Romero Barcelo）非常幸运地见到了拉弗。裘德·万尼斯基也和巴塞罗商谈过，并且有足够的勇气在一本书中预言说，如果波多黎各政府降低针对波多黎各富人的高级别税率，可以带来更快的经济增长和更多的收入。巴塞罗听取了建议，削减了所得税税率，并在1978年取消了两种税率为5%的附加税。据官方统计，到税改的第二年，波多黎各政府的税收收入比上一年增加了1500万美元，失业率下降了1.2%，通货膨胀率也有所下降。1979年，波多黎各政府进一步削减高级别税率，税收收入却增加了13.5%。到1980年，纳税人的数量增加了10万人。(注)

罗慕洛·巴塞罗总督在1964年从所谓的肯尼迪减税方案中得到鼓舞，这个方案是在肯尼迪去世后由林登·约翰逊签署并在1963年顺利通过的。在20世纪60年代，美国也采取了类似的减税措施。1960年当选总统的肯尼迪宣布将最高税率从90%减到70%，其他税率也相应地降低。肯尼迪减税方案对经济的影响如同外科手术一般立竿见影，也许最显著的效果就是私人投资大幅扩张，并从房地产业转移到制造业。在减税前的4年里，27.4%的投资资金进入企业，38.5%进入房地产；在减税后的4年里，58.6%的投资进入企业，只有11.2%进入房地产。(注)然而，在肯尼迪政府谢幕之后长达10年的时间里，美国却一直在提高资本利得税的边际税率，先是在1968年提高了10%，后来在1969年几乎翻了一倍，再加上每年通货膨胀的影响，到70年代晚期，肯尼迪减税所取得的成就几乎完全被抵消掉了，美国的经济也变得停滞。

1976年，在保罗·克雷格·罗伯茨的引导下，纽约的众议员杰克·肯普和特拉华州参议员威廉·罗斯（William Roth）以之前肯尼迪提出的减税计划为蓝本，提出了一个减税方案。这个方案虽然符合美国经济的需要，却冒犯了许多有影响力的美国经济学家，包括自由派和保守派。他们中的许多人承

认较高税级的累进税率有破坏性的后果，但是也相信大多数美国纳税人面临的边际税率太低，不足以妨碍他们努力工作，也不足以促使他们大范围地寻找合法的逃税方式。

认为大多数美国人已经从税收压制中解放出来的想法是完全错误的。在20世纪70年代末期，各地的市民，从黑人聚居的纽约哈莱姆区到好莱坞，从华尔街到华盛顿州东南部盛产葡萄酒的瓦拉瓦拉谷，从出租车司机、店主到剧本作者和企业财务人员，都一心想要隐瞒收入和利润，不让政府知道。金融欺诈竟然变成了一个蓬勃发展的行业。

为什么会这样呢？仔细读一读《税收负担的分配》（*The Distribution of the Tax Burden*）这本书，答案就会一目了然。这本书是埃德加·布朗宁（Edgar K. Browning）和威廉·约翰逊（William R. Johnson）合著的，由美国企业研究所在1979年出版，详细研究了美国税收体系对财富分配产生的影响。与之前的研究相比，研究的一个不同之处在于它在计算边际税率过程中，不仅考虑到了劳动收入的增加导致的税收增加额，还考虑到了医保、福利救济和食品券等方面的转移支付造成的税收损失。转移支付之所以会造成税收损失，是因为接受救济者原本的收入水平偏低，但后来通过工作增加了收入，这部分收入却由于其福利救济接受者的身份而免于交税。关于美国家庭面临的总体实际边际税率，布朗宁和约翰逊得出一个结论：收入最低的1/3的人的所得税税率超过60%（主要是丧失了转移支付），中等收入者的所得税税率超过40%，收入最高的1/5的人的所得税税率上升到了50%。[注]但他们的研究没有考虑到1976年以后的增税举措。如果把20世纪70年代末和80年代初提高社会保险费和其他税费考虑进去，那么按照布朗宁和约翰逊的方法分析，就会发现，绝大多数美国家庭面临的边际税率事实上达到了50%甚至更多。

这意味着大多数美国人如果想寻求一些额外的劳动收入，那么这部分收入的一大半都要给政府交税。毫无疑问，这种边际税率打击了中下等收入群体的积极性，对可征税经济活动、工作努力程度和劳动生产率产生了严重的消极影响。这种影响随处可见，即便一个非经济学专业的人都能轻易发现这一点，而经济学家们却看不到，为什么呢？一个原因是20世纪70年代末期，劳动力队伍的规模大幅扩张了，从总量来看，工作努力程度似乎是增加了，而不是减少了。

事实上，边际税率偏高，往往会促使更多女性加入劳动力队伍，她们通常从事兼职劳动。[注]虽然从整体上看，劳动力的队伍扩大了，但这种扩大掩盖了人们工作积极性和责任感的降低，却无法掩盖越来越多家庭走向破裂及经济活动大规模转入地下的现象。[注]总体来看，这些趋势表明美国经济处在拉弗曲线的上端，削减税率会使资金大幅度从避难所转移到能使

税收增加的活动中，也能提高生产率和促进经济增长。

1978年，加利福尼亚州实施了“第13号提案”，大幅削减财产税，将部分减税理念付诸实践，接受实践的检验。这个提案规定，在之后的两年内将该州的个人所得税税率降低近30%。大多数所谓的“专家”看到这一现象后深感惊讶。各地的经济学家都预计该州的就业将遭遇灾难。“加利福尼亚商业圆桌会议”（California Business Round Table）预见该州将发生“爆炸性的通货膨胀”。国会预算局运用它的计量经济学模型预言说该州“经济活动会放缓”，但预测该州的消费者价格指数会下降，因为削减财产税会降低住房成本。根据国会预算局的报告，“第13号提案”将会导致该州经济衰退，就业下降，州政府的税收减少。

国会预算局关于加州通货膨胀形势的预言是对的（但原因没有预测对），对其他各项的预言却是错误的。尽管住房价格依然暴涨，加州的消费者价格指数比全美国的指数整整低了1%。但是，个人收入的增幅比全美国平均收入的增幅高了40%，就业岗位增加了40万个。加州政府税收收入持续增加，最后其账目上出现了10亿美元的盈余。唯一准确预言了这些结果的经济学家是阿瑟·拉弗。

对关心收入分配的自由主义经济学派而言，拉弗曲线提供的前景如同凯恩斯对节制和节约行为的批评一样具有吸引力。削减边际税率帮助的是穷人，有助于减轻中低收入阶层的税收负担，这是一个越来越明显的现象，因为当高收入阶层的税率降低后，富人消费减少，投资增加，收入随之增加，支付的绝对税费也增多。这样一来，中低收入阶层即使少交一些税，政府也能运转下去。

近年来，在许多西方国家，一方面累进税增幅非常猛，另一方面通货膨胀的恶化加剧了累进税率的负面影响，导致上等收入经济阶层逐渐减少了生产性投资，从而导致中产阶级的税收负担被迫不断加剧。这种情况下，如果中产阶级足够幸运，这种局面可能会在反抗税收的活动中结束，但它是由上流社会面临的非常高的累进税率引起的。而且，具有讽刺意味的是，如果仅仅减少中产阶级的税率，那么税收状况反而会趋于恶化。削减中产阶级的税率只会使这个累进税率体系显得更加激进，从而进一步降低富人的生产力，中产阶级将不得不弥补富人税收的减少，不得不以这样或那样的方式去支持政府。这是平均主义的死胡同：为了帮助穷人和中产阶级，必须降低富人的税率。

这些情况在英国和瑞典最为引人注目，它们的名义税率算是最高的，但其带来的税收几乎可以忽略不计。任何富人只要发了一笔财，立即转移到欧洲岛国马耳他、拉美岛国巴哈马的首都拿骚或其他税率较低的地方，以期

逃税，而让流动能力很低的中产阶级去纳税。

但裘德·万尼斯基证明，在西方，受累进税制影响最严重的国家位于第三世界，即使经济繁荣的国家也不例外，因为在高税负和高通货膨胀的共同作用下，这些国家的经济实力会遭到严重削弱。比如，土耳其的经济基础曾经非常稳固，但其1980年向国际货币基金组织申请贷款时，国际货币基金组织敦促该国实施新的“紧缩”计划，作为进一步提供贷款的条件。该国将年收入1600美元及以上的税率定为55%，年收入1.4万美元及以上的税率定为68%，以致其经济开始垂死挣扎。注这个问题在拉美国家也很普遍。富人移民、人才外流和资本外逃一直在扼杀拉美经济增长的动力。

美国在1973年增税之后，资本利得税大幅减少，这表明美国也发生了富人移民的情况。潜在的投资者将资金撤出了最具生产力、最有利于增加税收的领域，导致现有的大宗商品、土地、黄金、艺术品、股票等领域的投机行为十分猖獗，而国家的持久资本，也就是进一步增加财富所需的资本，却逐渐被消耗殆尽了。

---

1. John Kenneth Galbraith, *New York Times*, January 12, 1980, Op-ed.

2. Robert L. Heilbroner, *New York Times*, December 22, 1979, Op-ed.

3. Robert L. Heilbroner, *Beyond Boom and Crash* (New York: W. W. Norton,1979), p. 89 and passim. This work first appeared in the *New Yorker*.

4. Robert L. Schuettinger and Eamonn F. Butler, *Forty Centuries of Wage andPrice Controls* (Washington, DC: the Heritage Foundation, 1978).

5. Paul Craig Roberts, “The Economic Case for Kemp-Roth,” *Wall StreetJournal*, August 1, 1978, p. 16, reprinted in Arthur B. Laffer and Jan Seymour, eds., *The Economics of the Tax Revolt* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979), pp. 57–61. For econometric estimates from three Keynesian models on the savings effect, see Donald W. Kiefer, “An Economic Analysis of the Kemp/Roth Tax Cut Bill, H.R. 8333,” in ibid., pp.13–27; and comment by Jack Kemp, “Yanik’s Study Makes Convincing Case for Enactment of the Kemp-Roth Act,” in ibid., pp. 28–34.

6. Scott Burns, “Financially It’s Better to Hoard than Invest,” *Boston HeraldAmerican*, July 10, 1978, p. 15.

7. “Tax the Rich!” *Wall Street Journal* editorial quoted in Jack Kemp, *AnAmerican Renaissance* (New York: Harper & Row, 1979), pp. 72–73.

8. Martin Feldstein, “End Capital Gains Tax on Stocks,” *Financier*, vol. 4,no. 1 (January 1980), p. 23; Martin J. Bailey, “Inflationary Distortions and Taxes,” in Henry J. Aaron, ed., *Inflation and the Income Tax* (Washington,DC: the Brookings Institution, 1976), p. 302. Bailey writes: “As a rough guide, a 7 percent inflation triples the capital gains rates” and in 1975 resulted in a rate of 137 percent tax on real gains on assets held for one year, and a 97 percent tax on gains held for ten years. He made no estimates for the higher rates of inflation experienced in the late 1970s.

9. Galbraith, *New York Times*, Op-ed page.

10. For a detailed exposition of these effects, see Roger E. Brinner, “Inflation and the Definition of Taxable Personal Income,” in Aaron, ed., *Inflationand the Income Tax*, pp. 121–151 and Roger Brinner, “The Impact of Inflation on Investment,” in Irving Kristol and Paul Weaver, eds., *TheAmericans, 1976: Critical Choices for Americans*, vol. 2 (Lexington, MA:Lexington Books, 1976).

11. Warren T. Brookes, “Getting the Rich to Pay More Taxes,” *Boston HeraldAmerican*, August 22, 1978, p. 11.

12. For a lucid explanation see C. Lowell Harriss, “Property Taxation after the California Vote,” *Tax Review*, Tax Foundation, Inc., Washington, DC,vol. 39, no. 8 (August 1978).

13. David Diachaud, “Inflation and Income Distribution,” in Fred Hirsch and John H. Goldthorpe, eds., *The Political Economy of Inflation* (Cambridge,MA: Harvard University Press, 1979), p. 110.

14. Quoted in Irving Kristol, “The Myth of ‘Business Confidence,’” *WallStreet Journal*, November 14, 1977, p. 22.

15. G. K. Chesterton, “The Twelve Men,” in *Tremendous Trifles* (Beaconsfield, UK: Darwen Finlayson, 1968), p. 55.

16. Computed from *OECD National Accounts Statistics 1972* and *Revenue Statistics, 1965–72*, as tabulated by Alan T. Peacock and Martin

Ricketts,“The Growth of the Public Sector and Inflation,” in Hirsch and Goldthorpe, eds., *The Political Economy of Inflation*, pp. 122–123.

17. Richard Rose and Guy Peters, *Can Government Go Bankrupt?* (New York: Basic Books, 1978), table A 4.4, the Sources of Tax Revenue, computed from 1974 data compiled in *Revenue Statistics of OECD MemberCountries, 1965–1974* (Paris: OECD, 1976).

18. *The Taxation of Net Wealth, Capital Transfers and Capital Gains of Individuals* (Paris: OECD, 1979).

19. Henry J. Aaron, *Who Pays the Property Tax?* (Washington, DC: the Brookings Institution, 1975). See also Christopher Jencks, “A New Look at an Old Tax,” *Working Papers*, vol. 5, no. 2 (Summer 1977).

20. Computed from *Revenue Statistics of OECD Member Countries* (Paris:OECD, 1979), pp. 82–94.

21. Rose and Peters, *Can Government Go Bankrupt?*, pp. 86–105.

22. Edgar K. Browning and William R. Johnson, *The Distribution of the TaxBurden* (Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1979), p. 58; and J. Peter Grace, “The Assault on Economic Incentive,” chart 30, U.S. Economic and Political Power, presented at the Symposium on American Capitalism. Available from W. R. Grace, Inc.,New York City.

23. *Individual Taxes in 80 Countries* (New York: Price Waterhouse, 1979).

24. Ian M. D. Little, “An Economic Reconnaissance,” in Walter Galenson,ed., *Economic Growth and Structural Change in Taiwan* (Ithaca, NY:Cornell University Press, 1979), pp. 474–480.

25. Reuters News Service, Singapore, March 5, 1980.

26. Barbara Ellis, “Italy’s Prosperous Anarchy,” *Forbes*, vol. 123, no. 7 April 2, 1979, pp. 36–37; and Sari Gilbert, “Tax Avoidance: Italy’s Inheritance,”*Boston Sunday Globe*, November 19, 1978, p. E-1.

27. “Swedes’ Needs,” *Wall Street Journal*, January 22, 1980, p. 1. The European study, published by Man-Power Inc., Milwaukee, WI, listed Sweden first among major industrial countries in worker absenteeism, at 16 days a year,followed by Germany (9.5), France (8.3), the U.S. (3.5),

and Japan (1.9).

28. Quoted in Melvyn B. Krauss, “The Swedish Tax Revolt,” *Wall StreetJournal*, February 1, 1979, p. 16.

29. Jude Wanniski, “Puerto Rico and Statehood” (Rolling Hills Estates, CA:A. B. Laffer Associates, 1979). See also, Bruce Bartlett, *A Walk on theSupply Side* (New Rochelle, NY: Arlington House, 1981 forthcoming).

30. *The Economic Report of the President: 1978* (Washington, DC: U.S.Government Printing Office, 1978). See also Rudiger Dornbusch and Stanley Fischer, *Macroeconomics* (New York: McGraw-Hill, 1978), pp.311, 315, 320, and passim. Although the tax cut is sometimes charged with contributing to the inflation of the 1970s, the inflation did not accelerate until the 10 percent tax surcharge and several other levies were imposed in 1968, followed by the new doubling of capital gains taxes in 1969 and by a vast expansion, from 120 billion dollars to 220 billion dollars, in state and local government expenditures (and taxes) for goods and services between 1969 and 1974.

31. Browning and Johnson, *The Distribution of the Tax Burden*, p. 70.

32. Irwin Garfinkel and Robert Haveman, with the assistance of David Betson,U.S. Department of Health, Education and Welfare, *Earnings Capacity, Poverty, and Inequality* , Institute for Research on Poverty Monograph Series (New York: Academic Press, 1977), p. 32.

33. See Chapter 2 of this work.

34. “Inflation to Be Cut by Proposition 13, U.S. Report Finds,” *Wall StreetJournal*, July 7, 1978, p. 2. See also the Congressional Budget Office,*Proposition 13: Its Impact on the Nation’s Economy, Federal Revenues,and Federal Expenditures*, reprinted in Laffer and Seymour, eds., *TheEconomics of the Tax Revolt*, pp. 110–113; Charles W. Kadlec and Arthur B. Laffer, “The Jarvis-Gann Proposal: An Application of the Laffer Curve,”in ibid., pp. 118–122.

35. According to a Library of Congress study of projections of three econometric models (Wharton, Chase, and DRI), passage of Kemp-Roth would have increased the proportion of total revenues paid by the rich,with the share from taxpayers earning more than $200,000 rising by

13 percent. See Laffer and Seymour, eds., *The Economics of the Tax Revolt*,p. 29.

36. Jude Wanniski, *The Way the World Works* (New York: Basic Books,1978), pp. 238–275; Jude Wanniski, “Inflation and the ‘Arc of Crisis,’”(Morristown, NJ: Polyconomics, Inc., 1980). See also Jack Kemp, “The Revival of Incentive Economics,” *The Ripon Forum* (January 1980).Kemp shows the destructive impact of progressive rates on the Israeli economy.

第十六章
通货膨胀的状况

对于美国共和党人为了支持《肯普–罗斯法案》和拉弗经济学而提出的一系列论据，固有的经济理论能够做出非常有力的回应。从加尔布雷斯到卡特总统，一些非常有名望的人一致认为，一旦根据该法案将最高边际税率削减30%，将引发疯狂的、失控的通货膨胀。此外，他们忽然引用了保守派在长达30年的演讲中经常讲的一句话，即“通货膨胀无疑是最残酷的税收”。

自由派的经济学家在发表言论或阐述观点的时候直言不讳，未加修饰。许多保守派人士听到自由派的观点之后深感不安，似乎他们的政党傲慢地违背了财政责任的准则一样。当主张减税者做出积极回应时，这场辩论必然触及一些最重要的经济问题。

诚然，随着争论的展开，许多参加辩论的人都争得面红耳赤，眼中偶尔闪过一丝亮光。这种亮光证明他们所偏爱的经济学派别的旗帜仍然稳固地矗立着，仍然在他们自己的摇唇鼓舌中迎风招展。但对那些密切跟踪辩论情况的人来说，他们领悟到了一些新的启示，这些启示逐渐变得清晰。比如，通常而言，凯恩斯主义者对通货膨胀所开的“药方”无非是借助增税抑制需求，限制信贷供给和削减政府支出，但实施难度大，而且即便实施之后，效果也不理想，从而导致各方都对凯恩斯的经济理论感到困惑。于是，不同的见解便应运而生了。最初，人们只是提出一些胆小的假设，比如质疑凯恩斯主义是否真的奏效，后来变成一种广泛表达出来的异端，这不是对凯恩斯主义的小修小补，而是一种颠覆，因为凯恩斯主义的理论主张通过增税去应对通货膨胀，而新的异端则指出增税反而会加剧通货膨胀。

这种观点简直是革命性的。如果有人对此感到怀疑，只要看一看这种观点是如何应运而生的就足够了。真正革命性的思想从来不需要通过压倒对立思想而变得流行起来。较为常见的情形是，这种革命性的思想的流行是自然而然的，比如，“有些税收自然而然地会加剧通货膨胀”。起初，自由主义者为了反对征收增值税而提到了销售税。之后，他们为了敦促政府在1978年削减高昂的社会保险费而提到了工资税。再往后，加州的“第13号提案”削减财产税，而且国会预算局预测住房成本在消费者价格指数中所占的比重将会下降的时候，人们又普遍注意到了财产税，削减财产税引发的1000亿美元的税收损失对通货膨胀造成的影响又成了之后每届总统发表

演讲时谈论的主要内容。很多专家试图抵制个人所得税，而一旦他们在销售税、工资税和财产税的问题上做出妥协，增加个人所得税就似乎是自然而然的事情了，只是时间早晚而已。

然而，这一发展的意义还不是很明朗，很多人不了解它，许多经济学家，如加尔布雷斯和海尔布伦纳，都拒绝承认这一点。如果增税速度在长达10年的时间内比通货膨胀增速还要快80%，却无法遏制通货膨胀，最终还要继续增税，那么就会有人表达异见，就会涌现出更多的观点。可以说，关心这个问题的经济学家有多少，新观点的数量几乎就有多少。

像往常一样，最简单、最清晰的观点依然来自米尔顿·弗里德曼。弗里德曼之所以支持《肯普–罗斯法案》，仅仅是因为它会给政府施加压力，迫使政府削减开支。他认为政府支出会决定政府收入和税收规模，总的税收负担是政府的支出，而不是税收。任何赤字最终都是由公众以隐性税收的形式来承担的，(注)政府做到这一点的主要方式是降低美元价值和联邦债务的利息。因此，如果不削减开支，名义上的减税仅仅是一种欺骗，而不是真正意义上的减轻负担。

弗里德曼这一观点的确呈现出了一定的智慧，但无法终结人们对于增税问题的争论，因为弗里德曼的观点仅仅关注了税率结构的变化对政府削减支出的影响，而忽略了其对商业的潜在影响。虽然弗里德曼也曾写过一些文章探讨激励商人和工人的积极性何其重要，而且在这类文章中的雄辩程度不亚于其他任何人，但关于《肯普–罗斯法案》，他的思维却变得狭隘了。他仅仅关注到了这个法案对政府支出和市场需求这两个总体指标的影响，而没有强调这个法案对企业家们的创造力和投资动力的动态影响，因此，他的这种分析收效甚微。因为他对该法案的政治影响更加敏感，所以，他思考的问题是究竟减税到什么程度才能导致政客削减开支。这种思考是具有讽刺意味的，除非拉弗经济学理论是错误的，否则弗里德曼的这种分析不大可能成为现实。

较为直接地探讨通货膨胀问题的是保罗·克雷格·罗伯茨，他是《肯普–罗斯法案》的起草者之一，这一法案最复杂的经济主张就是他提出的。从本质上讲，他认为高税率会降低企业家的积极性，削减生产规模，减少商品供应。与此同时，由于货币供应没有受到限制，因此会引起通货膨胀，从而发生典型的通货膨胀情景，即“太多的货币追逐太少的商品”。这就相当于税收对于生产活动起到了刹车的作用，即所谓的“税收制动器理论”（tax brake）。然而发生这种情况的原因是商品供给太少，而不是货币太多。罗伯茨追随的是丹尼斯·罗伯逊（Dennis Robertson）的脚步，丹尼斯·罗伯逊是现代供给学派的创始经济学家之一，曾于1927年就凯恩斯否认增税加剧通货膨胀予以指责。罗伯茨说，增税会影响供给，即减少供给数量，提

高物价。注

然而，税收影响供给的观点并没有回答像弗里德曼和赫伯特·斯坦（Herbert Stein）这样的货币主义经济学家的问题。《肯普–罗斯法案》对生产的冲击必然会滞后一些，它刚开始施行时联邦财政赤字仍旧会膨胀。罗伯茨用简单的货币主义术语回应说，如果政府通过印钞为财政融资，那么财政赤字就是通货膨胀。长远来看，《肯普–罗斯法案》将催生足够的储蓄来为财政赤字融资。注似乎没有人想到过，也没有人会否认这种可能性。在过去的10年间，经通货膨胀调整后，美国对于储蓄的征税远远超过了100%，而且美国的储蓄在国民生产总值中所占的比重仅有4%，因此，一旦削减了储蓄的利息税，储蓄增加的空间就会变得很大。个人所得税一方面针对民众通过工作等方式获得的收入征税，另一方面对居民利用固有储蓄产生的收益征税，这两种方式会阻止潜在的储蓄者去赚钱，即便赚了钱，他们也不会储蓄起来。因此，削减边际税率带来的储蓄的增加量似乎比消费的增加更多一些。

当时的大通计量经济学会主席迈克尔·埃文斯（Michael Evans）围绕着供给环节，用宏观经济学的术语来阐释了“税收制动器”理论。他强调，从历史来看，每当生产增长达到与系统实际生产能力相接近的那个点时，也就是当实际的国民生产总值和潜在的国民生产总值间的差距缩小时，通货膨胀就会趋于上升。解决这个问题的一种方法是提高税收而降低生产。然而，一个更好的方法是通过降低税收来提高生产能力。因为如果减税，有助于激发企业扩大生产规模的积极性，从而增加产品供给，降低物价，最终起到抑制通货膨胀的效果。注

因此，为了充分发挥减税对抑制通货膨胀的作用，政府应该削减针对资本和投资收益的税率，而且力度应该比削减个人所得税还要大一些。反之，如果在降低个人所得税的同时提高投资税，那就很容易加剧通货膨胀趋势。其实，这一消极状况曾在20世纪60年代末和70年代初发生过。当时，个人劳动所得税的最高税率从70%降到了50%，而名义上的资本利得税却提高到了接近50%的水平，经通货膨胀调整后的实际税率甚至超过了100%。与此同时，州政府和地方政府的税费猛增，增幅甚至是联邦税率增幅的两倍。这些变化导致企业受挫，不仅不能扩大投资规模，反而降低了投资的质量。若所得税显著高于资本利得税，则比较容易诱使大企业里面那些有进取心的年轻管理者们铤而走险去开创新的企业。

美国风险资本协会（National Venture Capital Association）负责人戴维·摩根塔勒（David T. Morgenthaler）对高税率在抑制投资方面的影响做出了如下解释：

能够成功创办新企业的人恰恰是那些大企业里面的高收入者，他们的现金收入和福利远远超过了那些规模小而且往往尚未赢利的小企业的承担能力。我们近些年的税收政策降低了创业对于这类高收入者的吸引力，使他们宁愿待在高薪舒适的大企业里面，而不愿意去创业。因为尽管长远来看新企业的资本收益有望提高，但毕竟创业初期收入低。注

然而，事实上，就提高生产能力的速度而言，新企业要远远超过老企业。

主张通过减税抑制通货膨胀的“税收制动器”理论对于储蓄和投资的短期影响仍不明朗，但长远来看，罗伯茨和埃文斯的论点是正确的，这种理论是有说服力的。然而，他们没有提到增税会直接引起通货膨胀，甚至在对生产力造成打击之前，增税就可能直接提高生产成本，减少商品供给，从而加剧通货膨胀态势。近些年来，资本主义国家的很大一部分通货膨胀既不完全属于“需求驱动型”，也不属于“成本驱动型”，而是“税收驱动型”。从这里可以看到，税收会对工资和物价产生直接影响。

长期以来，这种观点一直在经济学的边缘徘徊，得到了一部分人的欢迎。比如，威廉·克雷姆（William Krehm）就是其中之一。他曾经担任《时代》周刊驻拉丁美洲的记者，很有才华，也喜欢辩论，他在多伦多出版的好几本书中都提到了这个观点。牛津大学的沃尔特·艾尔迪斯（Walter Eltis）同罗伯特·贝肯（Robert Bacon）合写的重要著作《英国经济的问题：生产者太少》（*Britain's Economic Problem: Too Few Producers*）中也提出了这一观点。1975年，布鲁金斯学会在华盛顿举行的关于通货膨胀和所得税的会议上，这一问题首次浮出水面。英国财政部的阿诺德·洛弗尔（Arnold Lovell）、国际货币基金组织的韦托·坦茨（Vito Tanzi）和美国西北大学的罗伯特·戈登（Robert Gordon）都认为个人所得税的增加可能加剧通货膨胀，因为工人们会试图保持他们的税后收入不变。戈登引用美国的研究，说明每当所得税上调，工人工资的涨幅就会达到所得税涨幅的1/5。洛弗尔援引英国经济发展的经历，指出随着通货膨胀加剧和工人对通货膨胀的认识逐渐提升，工资的上涨幅度要大得多。注

布鲁金斯学会里面秉持正统观点的经济学家乔治·佩里（George Perry）随后介入这一观点的讨论，以期掌控事态的发展。他义正词严地反驳了所有这些猜测，认为它们暗示增税会产生通货膨胀效应，并表示出现这种情况的可能性很低。但布鲁金斯学会对这种可能性进行了认真的讨论，这个问题的讨论过程为一些经济学家就政府在现代经济中扮演的角色提出更为激进的理论播下了种子。

关于税收如何引发通货膨胀的正统理论是基于成本角度计算的。税收是生产环节的一种成本，当成本上升时，利润下降，处于边缘地位的供应商倒闭，产出下降，供给减少，而市场需求却在持续，从而导致商品价格上升。这种迂回的分析过程完全是在传统的经济学范畴内进行的。事实上，税收驱动型通货膨胀的概念比较简单，影响也比较深远，从这一概念中，我们已经衍生出了一种新的通货膨胀理论。

如同拉弗曲线一样，这个新理论在正统的经济学学术圈之外得到了最充分的关注和探讨。它首先出现在《福布斯》杂志的一篇重要文章中，由该杂志时任副主编戴维·沃尔什（David Warsh）在劳伦斯·米纳德（Lawrence Minard）的协助下完成，这个理论引来大量的来信，也使它的作者在1976年获得了用于表彰最佳金融论文的“勒伯奖”（Loeb Award）。沃尔什在1977年9月的《福布斯》杂志发行60周年纪念刊上发表了一篇长达70多页的文章，进一步阐述了这个主题。(注)看完这篇文章后，读者很少再用以前的方法去思考通货膨胀了。

沃尔什的分析似乎并不能使一些人信服，这些人想在经济学领域中寻找一些可靠的、客观的规律，而这些规律只能在自然科学中找到，或许货币研究领域也能找到。一方面是因为沃尔什在分析过程中所依赖的那些历史记载似乎是专门为英国设计的，英国的金本位制度居然能维持了1000年之久。反观法国、德国的统计图表，一旦政治上发生混乱，比如法国大革命和魏玛共和国时期，就会有货币贬值、物价水平通常高得离谱的情况发生。

基于历史数据和经济结构的论据都不能反驳货币数量理论。谁都不会否认货币供应量增加时，如果没有新增的商品流动，货币就会贬值。这个理论在数学上是真理。只要商品、货币和各种速度等都可以有一个令人满意的定义，它们之间的关系便可以可靠地计算出来了。

货币主义者还明确地提到了对政策层面的一些关键的、切实的制约。由他们编制的历史记录表明，如果货币供应量的增幅超过生产率的增幅，那么终将导致物价上涨，货币也会贬值，而大量的新货币会造成恶性通货膨胀，并完全摧毁一个经济体的结构。他们提出的所有警告，以及大量概念上的改进和深入的见解，都代表着他们对经济学和公用事业做出的重要贡献。

然而，对于是否可能一直将货币供应量维持在一个令人满意的水平，是否可能用传统的工具方便地评估物价水平，是否可能在经济迅速变化的时期轻易地确定或控制货币供应量，货币主义者均无法给出一个权威的结论。对于一个理论而言，无论它在纸面上看起来多么完美，如果现实世界无法

为实施这种理论提供清楚的信号和工具，那么这个理论就会变得毫无价值。

关于货币发行量的理论可以解释通货膨胀和通货紧缩，并证明错误的政策能够产生灾难性的后果，但有一点没有得到论证，即物价的变化最好被看成中央银行的操作结果，而不是艺术和工业、科学和癔症、技术官僚者和技术恐惧者、土豆和计算机芯片、酋长和毛拉、抗生素和炸弹等因素交织造就的故事。所有这些因素都可以使一个央行行长分心或者被击倒，使其注意力不集中或是被迫离职，他的货币供应政策也就派不上用场了。今天的货币供应量不断增加，从M1、M2开始，M后面的数字不断增加，仿佛某个枪支的型号一样。从黄金到石油再到跨国公司的油脂，无不受到货币供应量增加的影响。货币在印刷之前只是以凹凸不平的雕版形式突然出现的，印刷出来之后，有的忽然迅速转入地下，有的被人收藏起来，有的流入市场。它们存到银行之后，变成了电子货币，然后从一个高税收的国家跳出去，进入免税的加勒比海地区，然后再以商业票据的形式进入伦敦，经过一番狂欢之后，可能淡定地回归纽约的某一家银行，由美联储主席保罗·沃克尔集中起来加以调节。

如同总需求一样，货币供给量本质上是一个数学概念，其意义没有看起来的那么大。如同竭力追求储蓄一样，通货膨胀不一定就是衰退的不祥之兆。在某些社会、企业或技术条件下，通货膨胀以各种形式出现，可能是积极现象，可能是消极现象（如果是消极现象，最好由非货币手段来应对），也可能是不足为虑的中性事态。如同其他许多事情一样，在极端的形势下，通货膨胀是一个灾难，有时即使通货膨胀率比较低，也值得警觉，但并不一定是一场灾难或病态的折磨。如果经济是经过很长时间进化而成的有机体，通货膨胀有时可以被视为这个经济体为了适应新环境而做出的调节。沃尔什其实就是希望别人能够接受这种观点。

沃尔什所做分析的部分灵感来源可能是伦敦经济学院的亨利·菲尔普斯–布朗爵士（Sir Henry Phelps-Brown）和希拉·霍普金斯（Sheila V. Hopkins）这两位教授所做的深刻的历史研究。[注]其中，亨利爵士还担任英国皇家经济学会会长。沃尔什也可能是受到法国经济史专家弗朗索瓦·西米昂（Francois Simiand）和费尔南德·布劳代尔（Fernand Braudel）的影响，他们深入研究了工资与物价的关系，创立了一个新的标准，用于测量物价水平在漫长历史时期内的演变情况。他们用一篮子商品替代“一般物价水平”，这一篮子商品包括饰品、燃料和衣服，这样做的目的是表明生活在不同历史时期所需的基本成本。作为衡量价格变动的标准，苹果的价格不能与利率做比较，洗碗机不能与地毯做比较，电视机不能与驴车做比较，飞机票不能与步行靴做比较，只能纳入消费者价格指数和国民生产总值平减指数进行比较，这种比较往往发生在较长历史时期内。

菲尔普斯–布朗爵士认为，篮子内的商品的变化必然会削弱不同时期价格变动的重要性。这说明他认为价格不能被简单地解读为货币量和商品量之间的比率，因为社会中的商品在质量和环境方面不断发生着变化，简单的计算方式是行不通的。随着时间的推移，即使相同的产品，其使用价值也会发生根本性的转变。例如，一辆汽车的价格不仅仅取决于它本身的质量，还取决于行驶道路的质量、行驶地点、燃料可获取性、可替代运输工具、消费者实际收入水平及购买汽车的机会成本等等。这些和无数其他因素都影响着一个商品的价格和价值，但不能量化，且与商品之前的价格没有多少关系，无论是汽车还是马车，都是如此。经济学家罗伯特·索洛（Robert Solow）曾经在一篇关于通货膨胀的著名论文的脚注中轻描淡写地指出，如果有谁关心这些因素，可以报名去学一学指数理论的课程，但你会发现这门课程很枯燥。[注]无论是否枯燥，这些因素都是我们在定义、测量和应对通货膨胀问题的过程中必须考虑的。

因此，从科学角度来看，考虑到这些因素的存在之后，那些通常所说的物价指标便显得几乎没有什么深远意义了，即使从短期看，其价值也值得怀疑。亨利·菲尔普斯–布朗爵士和希拉·霍普金斯在研究通货膨胀问题时对物价水平理论赖以存在的统计学基础提出了质疑，因而也对通货膨胀给人们造成的最为持久的印象提出了质疑。然而，经济学家们竟然牢牢记住了这些历史上的印象，用之解释当代的问题，这是不足取的。

关于通货膨胀的持久印象里面，最主要的就是一张关于通货膨胀的图。这张图出现在许多文本和新闻的基础研究材料里面。可以说，这张图今天已经深深地镌刻在了每个经济学家的大脑中。在美国版本中，这张图传达了这样一种印象，即物价水平在顶峰和低谷之间跌宕起伏，比如，物价先后在1866年、1918年和1945年达到顶峰，大致相当于战争打得最紧张的时刻。通过这张图，人们得出的一个至关重要的结论是，物价每达到一个顶峰之后，就会迅速下降，但只有一个例外，那就是第二次世界大战之后，物价达到一个顶峰之后，竟然不再迅速回落。

正如海尔布伦纳和莱斯特·瑟罗在《经济问题》（*The Economic Problem*）一书中所写的那样："一个至关重要的事实是，当代的经验与以往的经验不同……通货膨胀似乎成了经济形势中一种长期存在的元素。"[注]哈佛大学1978年出版的一本名为《通货膨胀的政治经济学》（*The Political Economy of Inflatio*）的专题论文集里面，帕尼克（M. Panic）在一篇文章中将这一令人惊叹的物价水平称为"和平历史时期最严重的通货膨胀"。[注]罗伯特·索洛在展示了常见的那幅描述通货膨胀的图之后，称这一变化"确实是值得讨论的"。[注]

然而，在分析过去漫长历史时期的通货膨胀时，经济学家们在遴选一篮子商品作为研究对象的过程中，遴选的标准往往是不断变化的，篮子里的商品已经发生了实质性或永久性的变化，这些变化体现在不同篮子包含的商品的自然属性和质量方面。亨利·菲尔普斯–布朗爵士和希拉·霍普金斯却遴选了英国历史上700多年间的生活必需品作为研究对象，并将其和同一时期的一个木匠和一个工人的购买力的变化相比较。20世纪50年代中期，他们在英国一份声望很高的杂志《经济学》（*Economica*）上发表了两篇论文来阐述他们的发现。他们的结论打破了历史上关于通货膨胀的一些传统观点。这些观点要么认为通货膨胀是在战争时期的物价稳定基础上发生的一种周期性现象，要么认为通货膨胀是一个经济体对于新发现的金矿、银矿做出的反应，要么认为通货膨胀是一个经济体对偶发性的货币超发做出的反应。他们驳斥了把当前时期视为一个特殊历史时期的论调，也驳斥了认为当前时期的问题与20世纪资本主义的稳定状况具有必然联系的论调，这种论调与历史学家查尔斯·迈尔（Charles S. Maier）在《通货膨胀的政治经济学》中表达的观点有些类似。[注]事实上，他们谴责了许多常见的有关通货膨胀的陈词滥调。

沃尔什采用了这些新的发现，并在《福布斯》杂志研究人员的协助下，将研究的历史跨度向前推了近300年，推到了公元950年。这样一来，他的研究结果就是一张连贯的通货膨胀图，描绘了英国1000年来生活必需品的价格变化情况。

沃尔什的通货膨胀图与一般时间跨度仅为一个世纪的那些跌宕起伏的通货膨胀图不一样的地方在于，上面显示，在长达千年的跨度内，物价水平存在多个相对平稳的阶段，在每一个阶段都是先持续上百年，甚至数百年，而后会涨到一个新的高度。沃尔什这张图最有突破意义的一个地方就是，在长达千年的时间内，物价都没有长时间或明显的下跌。如今，经济学家们看着物价水平似乎再也无法下跌到二战后初期的水平，无不感到困惑。正如沃尔什的研究结果表明的那样，在有据可查的历史记录当中，通货膨胀不会恢复到以前的水平，只会出现长期持续上涨的情况。

菲尔普斯和霍普金斯在得出结论的时候，描述了对影响物价变动的关键因素的思考：

> 在一个世纪或者更长的时间里，价格变化似乎都遵循一个强有力的法则，旧法则变了，新法则就会流行起来。比如，一场战争能把物价变动曲线推向一个新的高度，但无力令其下降。我们是否知道什么因素决定了商品的价格？为什么这些因素经历了这么长时间的震荡之后会很快地、完全地让位于其他因素？[注]

这些是沃尔什准备回答的问题。

一条线索是英国木匠700年来购买力的记录，因为在这张图中，确实出现了通货膨胀图中常见的高峰与峭壁，山峰与深谷。在价格水平图表中，通货膨胀的每一次长期性高涨都被木匠购买力的偶尔灾难性下跌打断了。这种下跌并不是来自工资的减少（700年来名义工资基本没有下降），而是因为对于篮子中的物品来说，每单位货币的价值下跌了。

这些让人厌恶的通货膨胀持续了100年，人类生活必需品的费用增加了四五倍，通常使一些工人感到心力交瘁。而这些时期是什么样的时期呢？沃森表示，这些时期恰恰是人类经济历史上最光辉的阶段，正是历史学家所谓的“创新的”、“过渡的”或“革命的”时期，这些形容词取决于人们的用词爱好。这是人们在集体摆脱前一个时代的制度束缚后，在旧时代废墟上建立起一个不同的、更复杂的劳动分工新制度，新的阶级开始出现，并以新的方式组织劳动，应用新技术的时代。在这个时代，新能源和新发明从社会中涌现，形成新的任务、新的专业、新的社会结构、新的等级制度、新的态度和新的思想意识。从当前往前推1000年，曾经发生过四种不同形式的通货膨胀。

第一次通货膨胀发生在13世纪，标志着漫长的中世纪“黑暗时代”的结束和封建商业时代的兴起。在部落林立、战乱频仍的英国社会，一种复杂的新型封建社会结构应运而生，产生了新的社会行为规则，新的领主、骑士和封臣，新的商店和手工业，以及新的土地持有、交换和分配制度。沃尔什写道：“一开始是小城镇、教堂和武士，最后，有城市、大教堂和强大的国王，他们喜欢在中东地区发动宗教战争。”注

英国大约在1325年启动了针对经济结构的重大改革，改革完成后，出现了一个价格相对稳定的新时期，延续了大约200年。之后，到了都铎王朝时期，英格兰再次经历了一次变革的困扰，劳动分工和社会组织趋于复杂化，价格再次跳跃，经过一个世纪，政府支出增长到了全国财政收入的1/3。

第二次通货膨胀标志着重商主义的兴起。当国际资本主义和民族国家从封建男爵统治的王国中崛起的时候，英国向世界各地输送了战争和商船。在1588年击败西班牙无敌舰队之后7年时间里，英国商船队的规模翻了一倍，来自殖民地的糖和烟草大量涌入英国，东印度公司也应运而生。在银行家、商人、行会、税吏、船舶建造商和交易商的共同参与下，全球性商业逐渐发展起来，延续了几个世纪的工艺品、商店、小额贷款公司遍布的经济环境逐渐淡出了历史舞台。

正如沃尔什所观察到的那样：

> 如果问一位经济学家为什么英国的物价在6个世纪的时间里上涨了，他会告诉你世界上有大量的贵金属涌入英国。就连约翰·肯尼思·加尔布雷斯也在他的书中给出了这个理由。但真的那么简单吗？更多黄金的存在是否会导致通货膨胀？还是更为复杂的情况，即需要更多的货币支付不断上涨的物价，导致黄金被发现呢？注

无论什么形式的通货膨胀，都会给所有国家造成冲击，如同西班牙这样的黄金流入国及英国这样最擅长利用黄金的国家一样，瑞典这种位于欧洲边缘的国家也遭受了同样的冲击。尽管南美洲的贵金属产量迅速增长，物价还是在1620年左右稳定了下来，一直保持在一个稳定的水平，直到工业革命爆发。

始于18世纪中叶的工业革命开创了一个通货膨胀的新时期，出现了我们所谓的第三种形式的通货膨胀。在大约60年的时间内，英国等欧洲国家快速实现了机械化，而通货膨胀也越来越严重，直到19世纪初期才算告一段落，接踵而至的就是工业时代的价格平稳时期。在这个平稳时期之后，逐渐形成了我们当前面临的通货膨胀时期，即我们所谓的第四次通货膨胀。这一轮通货膨胀已经持续了大约35年之久，可能还要再持续几十年。

简单地说，沃尔什的论点是，通货膨胀标志着更为复杂的新型社会经济体系的孕育，这个过程是资本密集型的。一旦建立了新的秩序，专业分工和规模经济就会阻止生产成本和物价上升，消费者的需求就会转向新的供给模式，而新的储蓄则会平衡投资的流动。但起初，当新的基础设施被艰难地投入使用时，会存在效率长期偏低的问题，这时，一些新的态度会遭到强烈的抵制，新的劳动分工、专业、工艺、服务、企业、官僚机构、制度和组织的成本就会增加，而且不会迅速获得回报。

每次剧烈变革都会创造出新形式的政府和企业。封建主义时代产生的是许多小商人组成的商业部门。重商主义时代产生的是强大的国家政权和从事国内外贸易的企业相结合的商业部门。工业革命时代产生的是理性的民主国家和庞大的制造企业相结合的商业部门。现代社会则产生了福利国家，以及虽然繁荣却很低效的非生产性的服务业部门，包括政府、企业、非营利性组织和国际机构在内无不如此。

在大规模的劳动分工的孕育期，既需要投入巨额资本，又充斥着剧烈的变化。这类似于企业建立和扩张的初始阶段：投入巨额资本采购生产设备，雇用和训练大量的工人，庞大的债务堆积如山，瓶颈现象和低效现象比比皆是，大量金钱都已经支付出去，但是还没有制造出可供购买的新产品。在最近的一段时间里，很大一部分投资都发生在企业的资本账户之外。但正如约翰·肯德里克所说，如果汇总一下政府部门和非营利性部门的投资，

以及培训、研究和无形资本的投资，结果表明近几十年来的投资总额是在扩张的。注这种资本密集性是商业周期在最初的通货膨胀阶段表现出来的一个特征。沃尔什所做的研究，其实是在菲尔普斯–布朗和霍普金斯的研究基础上，将这些现在为人所熟悉的商业周期置于社会和制度变革的宏大历史进程中去考察了。

今天的美国同都铎王朝时期的英国有几分类似。美国政府动用了国民总收入的1/3去帮助跨国公司发展科技力量，美国的船只航行在世界各地，甚至向太空发射了飞船，这将给美国带来什么结果呢？我们时不时地希望在服务业蓬勃发展的经济环境下开展一场工业革命，却总是以失败告终，这会给美国带来什么呢？如果之前每一个通货膨胀时代都持续了长达一个世纪之久，那么我们能从一个一体化程度逐渐提高的、货币和信贷供给却陷入无政府状态的世界中期待获得什么呢？在当今世界，不同国家正在经历着四种不同的发展阶段：第三世界的一些国家刚刚挣脱类似于中世纪般的黑暗环境，有些国家正在重商主义的道路上稳步前进，有些国家在迅速实现工业化，而西方发达国家已经进入了后工业化时代，正在世界范围内部署本国的工业和金融力量。在这些经济环境下，我们可以预见的是，物价上涨是显而易见的。

自二战以来，我们看到物价不断上涨，这种现象不仅发生在美国，而且发生在全世界范围内。尽管沃尔什的分析并不是适用于任何地方，但它为我们观察历史演变过程提供了一个有用的观点。现在许多国家的通货膨胀反映了资本主义早期发展阶段的面貌，在那个阶段，政府和服务部门通常是经济中较小的一部分。此外，即便是一些非常发达的国家，防务方面的负担也没有美国那么沉重，对于财富的疑惧也没有美国那么病态，而且政府支出在国民生产总值中所占的比重也没有美国那么大。然而，变革浪潮——无论是积极的，还是消极的——在任何地方都同不断上涨的价格联系在一起，特别是全球性金融业务的发展，比如银行业务在世界各地的大规模扩张，大规模的欧洲美元（Eurodollar）市场的出现，大型跨国公司的成立，甚至是石油输出国组织的兴起，都极大地促进了世界流动资金的供给。

日本在第二次世界大战后通过不断的通货膨胀在经济增长方面创造了奇迹，通货膨胀实际上是资本短缺的日本公司在向高储蓄的市民征税。日本货币，无论是狭义货币（M1），还是广义货币（M2），其增速远超国民生产总值的增速。在经济发展平稳的1960—1965年，日本基础货币供应量翻了一倍，广义货币供应量增长了2.5倍，消费物价指数上升了40%，实际国民生产总值增长大约2/3，它的工业成为世界经济中的支配力量。到1966年，日本的M2对国民生产总值的比率达到99%，相比之下，美国当时的水平和现在的水平差不多，是70%。在1966年之后，日本的M2开

始与名义国民生产总值同步增长，不论是实际的经济增长还是通货膨胀，都只受到微小的影响，直到1973年受到石油输出国组织的冲击。注

总体来看，20世纪六七十年代，在通货膨胀和经济增长方面，日本在工业世界中都处于领先地位，部分原因是日本注重扩大出口。出现国际收支赤字的国家通常更容易受通货膨胀的影响。日本出现通货膨胀的主要原因在于该国大规模地扩大生产规模，为未来的长远发展奠定基础，以便适应多变的经济环境，抓住转瞬即逝的经济机遇。

中国台湾、韩国和其他繁荣的亚洲经济体改变了世界历史的进程，使之有利于资本主义的发展。虽然这些经济体都经历了长期通货膨胀的困扰，但它们的经济保持着世界领先的增长速度，并且成了亚洲的典范。事实上，近几十年来，所有在劳动生产率方面超过美国的主要工业化国家和地区，只有德国的通货膨胀率较低。法国、瑞典、意大利和一些亚洲国家或地区在劳动生产率和价格水平上面的增长速度都超过了美国。

只要回过头去分析一下不同国家或地区的货币制度，就可以发现其和货币学派的观点一致的地方。当M1的增长速度比劳动生产率更快时，通常就会发生通货膨胀。但我们同样也可以发现让人疯狂的各种成功的货币制度。在一些国家，如日本，活期存款加现金（M1）看起来约为国民生产总值的1/3，而M2几乎就等于国民生产总值。相比之下，德国的M1通常是国民生产总值的1/6，而按照不同的测量方法，M2约为国民生产总值的50%~65%。注在美国，在繁荣的20世纪60年代的大多数年份里，M2占国民生产总值的比例一直保持在70%左右，而在经济停滞的70年代，M2所占国民生产总值的比例有所下降。同时，一些发展中国家的通货膨胀趋势猛烈，对其名义上的国民生产总值来说，货币供应量有限，这是因为对利率的限制和缺少有效的银行制度。

货币、通货膨胀和经济增长之间的历史关系并不支持下面的观点，即通货膨胀是经济的首要问题，或者说特定水平的货币供应格外有利于经济的健康发展。消除通货膨胀并控制其影响的最好办法就是促进私营部门的增长。限制货币供应量会抑制私营部门的经济增长，并且促进公共部门的扩张，而问题一开始就是由公共部门引起的。

从德国和亚洲各个经济体中，美国能够总结出来的唯一教训就是必须降低对高收入者的惩罚性税率。只有这样才能促进投资和提高生产率。无论是从凯恩斯主义的角度来看，还是从货币主义的角度来看，需求学派都已经达到了终点。我们应该关注的焦点不是是否需要严格控制原本就难以驾驭的资金总量，而是具体政策对工作和投资的积极性能否产生激励效果，关注究竟哪些根本性的因素会影响到一个经济体内部的现金、信贷、商品及

服务。我们制定政策就是为了达到这个目的，这是从拉弗的经济学理论中得到的新的经济学启示。

除了关注政策的心理效应之外，还有一点同样重要，那就是理解通货膨胀的结构性维度。美国的通货膨胀是世界上最复杂的通货膨胀之一。在供给与需求发生相互影响，进而影响一件商品的价格之前，一件商品的价格就是其生产过程中所有相关因素综合作用的结果，这些因素都对这件商品的使用价值做出了贡献。这些因素造成的成本只能算是中间成本，再加上商品流转过程中的其他费用，才是商品最终的价格。当生产过程变得更加复杂和专业化的时候，当新一批工人和管理者参与生产结构时，当国家增加服务和提高税收时，当外国黑帮或者政府额外勒索费用时，当简单的任务被分解开来并走向工业化时，当经济活动的范围扩大和走向一体化时，商品的最终价格必然会提高。然而，当整个经济体系内部的企业掌握了生产经验并提高了生产效率之后，任何特定商品的价格都将停止上涨，甚至可能出现下跌态势。当新商品、新技术或政府的新服务的数量逐渐增加，一件商品的成本就会增加，其在最终价格中的比例逐渐扩大，最终导致物价水平普遍上涨。

我最初写下这些文字的时间是1980年4月初，当时，我住在一家饭店，那里被热带绿植、湖光山色和葱郁的树林包围，饭店位于西雅图市区的一个陡峭的山坡上，那里的商品价格非常高，透过全景玻璃窗俯瞰埃利奥特海湾，可以清晰地看到地平线远处的奥林匹克山。我花3.25美元买了一块法式奶酪饼，花1.25美元买了一杯卡布奇诺咖啡。在西雅图的其他地方，我只需花不到一半的钱就能买到同样的咖啡和一块更大的奶酪饼，为什么它们在这个饭店里就这么贵呢？这是因为我支付的这笔钱中包括了给建筑师、木匠和出售热带绿植的人的费用，包括了给《西雅图时报》的广告费用，包括了给印刷工人印制菜单的费用，包括了给系着黑领结的辛勤服务的侍应生的费用，包括了给厨师、洗碗工人和饭店老板的费用，包括了给牧场主和卡车司机的费用，还包括了给金属工人、玻璃工人、会计和律师的费用。然而，价格之所以这么高，其中最重要的一个原因在于，如同沃尔什的研究所揭示的那样，在20世纪70年代末期的美国，各级政府为了提供公共服务而带来的成本推高了商品价格，这种公共服务成本的体现形式就是企业在生产过程中的各个阶段所缴的税。

沃尔什的研究表明，在世界各地，政府机构提供公共服务的成本越来越高，从石油输出国组织到美国卫生与公众服务部，莫不如此。这样一来，这种成本必然通过价格形成机制影响了商品和服务的最终价格，这便造成了当前的通货膨胀局面。美国各级政府提供了很多之前没有提供过的服务，其中有好也有坏，有高效的也有低效的，导致政府的公共服务成本增幅自1965年以来一直飙升，比国民生产总值的增幅高68%，比物价水平的

增幅高80%，比美国的个人收入增幅高70%。[注]公共权力肆意扩张而实际价值不足，本应该促进企业家精神，却削弱了民众的创业能力，这是20世纪70年代发生通货膨胀的主要原因。高税率导致物价出现了螺旋式上升。其他经济部门虽然也会做出一些真实的反应，而且有时候反应力度过大，但这种反应基本上是被动的。例如，1940年到1979年6月，政府支出的增速是食品价格增速的4倍，是石油价格增速的6倍。[注]这种现象的原因是非常简单明了的，即在通货膨胀期间，包括工会组织在内，任何社会团体的日子都没有政府机构的日子好过，这里所说的政府机构包括联邦政府、州政府及级别更低的地方政府。当“婴儿潮”时期出生的小孩开始入学或者读大学时，政府就必须增加必要的开支，为这些孩子承担食宿费用，这样必然推动公共服务开支呈现螺旋式增长的态势。之后，这种增长态势开始获得一种自发式的增长动力。维持这种增长态势的力量，除了社会需求之外，还有政客们的需求。1970—1975年，美国经济行为的一个重要事实或许是州政府和地方政府的开支上升到了1965—1970年的4倍。

正如沃尔什所言，无论是好还是坏，政府都已经像土地、劳动力和资本一样，变成了一个生产要素。它的回报不是来自租金、工资、利息或利润，而是税收，其实就是付给官僚机构的租金。许多政府活动毫无用处，甚至起到负面作用，就像价值数十亿美元的毒品市场和色情市场对经济发展起到的作用一样，更不用说香烟对于经济发展起到的作用了。但是，即使是保守的国会议员也会在他们自己的选区里庆祝每一项公共开支，项目一旦成立，便会在国会大楼表决通过这种花费多达数十亿美元的计划。庞大的政府很明显已经根深蒂固。

关于税收对于提高生产成本的作用，保守派人士却将其解释成了货币供应量的问题，这显然是自欺欺人。如同英国的工党一样，美国自由主义者迟早会发现货币限制措施将会以一种令人惊奇的方式摧毁私营部门，同时让政府保持完整，并为工业国有化提供借口。由于政府已成为生产要素，降低它对价格的影响的唯一方法是节约成本，而要节约成本，就要缩小政府的规模，或者提高政府的工作效率，这与节约土地、劳动力或资本的成本是一样的道理。

对于政府造成的成本，经济体系中的私营部门只能吸收或承担一小部分，大部分都是以其他形式转移给了经济体系中的其他部门或环节，比如一些具有战略地位的企业。当每一个劳动者都竭力同企业讨价还价，以便维持自己的经济地位时，相关的费用、福利、薪水都被列入了与工会签订的合同之中，最终进入每一个商品的价格之中。华盛顿和各州政府的一系列支出都会成倍增长，影响着美国的货币体系，影响着财政部和美联储，最终影响着货币供应量和通货膨胀状况。

美国许多保守派人士认为，美联储不应该允许政府扩大支出，而应该限制货币和信贷，以期阻止政府成本的螺旋式上升，但现在已经太迟了。一旦政府支出扩大，政府债务和新的劳动分工模式形成，商品价格就将继续上升，央行就没有更多的选择了。直到整个经济体系的各个部分完成变革，并变得更加高效，消费者根据新的供给模式调整了自身的需求，物价上升的态势才能得到遏制。

如果说美联储一味地压缩信贷，迫使政府减少开支，其实无异于让企业承担代价。承担代价的不是中产阶级，毕竟中产阶级的财富形式丰富多样，包括房产、消费品、工资、养老金及各种形式的津贴（比如加入政府机构或工会的人都能够获得这种津贴）。承担代价的也不是大企业，毕竟大企业有能力发行自己的商业票据，或者按照最低的利率获得银行贷款。这些大企业的政治影响力过于强大，不可能强迫它们去承担政府财政紧缩造成的负面影响。事实上，一旦政府紧缩开支，真正受害的是未来的经济发展，包括私营企业至关重要的投资，真正影响经济繁荣发展的创造力，以及畅销新产品的必要资源，等等。而恰恰是这些来自私营部门的力量最终支撑着政府，并维持着未来美国在世界经济体系及军事较量中的地位。

美联储只能根据政府和企业的发展情况谨慎地按照一定比例去扩张信贷。在供给方面遭到反复冲击的时候，任何试图单独通过货币紧缩去克服通货膨胀的计划都将引起新的更具破坏性、持续时间更久的通货膨胀。如果主要问题是政府和私营部门的规模不成比例，那么紧缩对私营部门的贷款将会使这种不均衡变得更糟。即使紧缩是在政府削减开支的伪装下进行的（只能持续到新的衰退到来），私营部门经济增长也将受到抑制，只会加剧私营部门和公共部门之间的不平衡。

在这个时候，除了应用拉弗经济学和刺激供给，以及激发公共部门和私营部门的生产率之外，没有任何实际可行的反通货膨胀计划。通货膨胀的主要起因不是联邦政府的财政赤字。如果在货币供应量不变的前提下通过增税去应对财政赤字，那么，根据传统意义上的成本法则，物价水平必然上升。随之而来的就是投资减少，生产减少，新产品更少。但由于政府支出增加给生产过程增添了负担，固有的产品价格也将不得不上升。即便政府机构（从石油输出国组织到市政厅）在世界范围内大规模分散了税收负担，货币供应量的扩大也充其量不过是为私营部门活动的持续提供了可能性。减轻世界经济负担的唯一方法就是提高生产率，尤其是政府部门服务的生产率——在资本主义历史迈入新时代之际，政府是唯一正在扩张的部门。

2012年的再思考

在写完《财富与贫困》之后，我开始重新思考本章的一些观点。我被刘易斯·莱尔曼（Lewis Lehrman）、戴维·马尔帕斯（David Malpass）和史蒂夫·福布斯等人说服，逐渐相信货币的浮动汇率不是自由市场造成的，而是政府操纵的表现。支持汇率浮动的人试图从另外一种视角去看待这种现象。我注意到这些人并没有了解谁是真正的“操纵者”。比如，他们指责中国政府操纵汇率，希望维护美元的价值和稳定性，而美国政府试图让美元贬值。虽然很多人担心外国人持有美元会造成影响，但我注意到，近段时间以来美元遭到的攻击主要是来自华盛顿和华尔街，而中国人事实上促进了美元价值的稳定。

21世纪伊始的这些年，我们见证了金融业的过度发达及实体企业的不断萎缩。为什么在21世纪头10年里面，30%的经济利润不是来自生产性投资和创业风险博弈，而是来自投机性投资和信托风险重组的零和博弈呢？为什么公共债务没有像帕金森定律所说的那样，扩张到足以吞噬和压制所有其他金融手段的程度？为什么政府能够担保为人民提供一切事物（比如抵押贷款、存款、养老金、医疗保健、工业集团、大银行、太阳能工厂、小企业贷款、海滨物业、谷物价格、高校学费、风力发电及电灯泡），却不担保维持货币价值的稳定呢？——从亚历山大·汉密尔顿时代以来的政府都是如此。

我已经逐渐相信这些问题的主要原因在于货币制度，它让政府可以逃避债务，并通过例行公事般地贬低货币的价值来掠夺储蓄。货币本应该作为价值的预测标准和全球贸易的载体而发挥作用，但现在已变成一种不可预测的投机物品。

能够表明这一现象的就是美联储的零利率政策。通过这种政策，美联储将储户的财富转移给那些受到青睐的政府和企业，从而人为地制造出了其他人所需资金供应不足的现象。作为供给学派的主流经济学家，戴维·马尔帕斯写道：“当有价值的东西免费时，很快就会被用完，只有社会关系很好的人才能得到它……便宜的贷款给了那些有特殊渠道的人，而没有特权的人却无法获取——主要是新企业、小企业及那些从私营部门寻求抵押贷款的人。”注

低成本的货币使得美国经济具备了在制造产品方面同第三世界国家展开竞争的能力，却损害了高科技公司的购买力，这些公司不得不面临来自全世界的变革者的压力，还必须为遍布世界的稀有技术、资本物品和材料展开激烈的角逐。

生产性企业会在长时间内投资，这需要一个稳定的价值标准，不会随着时间的推移而发生反复无常的变化。对于美国的资本主义制度而言，我们有

13万吨随时可以利用的黄金，这是支撑美元价值稳定的牢固根基。如果没有这些黄金的支撑，货币市场就像一个缺乏可预测的稳定载波的通信系统（这种稳定的载波可以将电话线上的有用信息同噪声区分开来）。在货币价值自由浮动的市场中，就缺乏一种客观的手段来把噪声（货币价值不稳定和泡沫）与有用信息（经济环境和价格的变化）区别开来。经济的投资回报期缩短了，金融财富的新的主要源泉变成了利用货币价值变动进行短期的开发，而非长期的、固定的投资。

正如史蒂夫·福布斯所强调的那样，货币的角色在于用作价值评判的标准，代表着商品和服务的价值衡量尺度。他说，“变动货币价值就像变动时钟的刻度一样。你想想，一个小时是不定的，今天的一个小时是60分钟，明天就是50分钟，后天就是85分钟，你很快就不得不采取手段去防备时间衡量尺度的变化”，以计算你工作的“真实”时间。这样一来，恐怕会出现一种“时间保险互换”业务，而且这种保险业务的销售可能会失控，国民生产总值也许会高涨一段时间，但是实际的经济进步并不能依靠波动率来实现套利。

或者换一个比喻，美国的货币政策类似于住房政策声明“如果我们将1英尺从12英寸变为15英寸，每个人都会拥有更大的房子”。史蒂夫·福布斯评论说：“这样一来，在现实世界中，人们最终会变得困惑，修建的房屋越来越少。同理，如果货币价值的评判尺度不断变化，那么长期投资就会越来越少，投机活动越来越多，误入歧途的资本越来越多。”注

货币是生产服务得到回报的一个象征。它为企业家提供了重要的信息和指导。当各国政府允许本国货币的币值发生波动时，就会造成不稳定，并抑制经济活动。除非政府把黄金储备作为货币币值的基础，否则企业家精神会大范围堕落，利用货币去操纵政府，为投机者和政府亲信谋求利益。这是资本主义的一种毒瘤，足以同律师为了谋求私利而操纵法律相提并论。

如果用黄金作为衡量货币价值的基础，那么这种货币的价值就比较稳定。这种货币在经济体系中发挥的作用就类似于宪法在法律体系中发挥的作用。价值稳定的货币是创造力赖以形成的基础，也是供给学派提出的解决方案的一个核心组成元素。

---

1. This Milton Friedman position, frequently espoused, was quoted by Irving Kristol in “Populist Remedy for Populist Abuses,” *Wall Street Journal*,August 10, 1978.
2. Dennis Robertson, “The Colvin Committee, the Income Tax, and the

Price Level," *Economic Journal* 37, no. 148 (December 1927).

3. Paul Craig Roberts, "The Economic Case for Kemp-Roth," *Wall StreetJournal*, August 1, 1978, p. 16; reprinted in Arthur B. Laffer and Jan P.Seymour, eds., *The Economics of the Tax Revolt* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979), pp. 57–61.

4. Michael K. Evans, "Taxes, Inflation, and the Rich," *Wall Street Journal,*August 7, 1978, p. 10; reprinted in ibid., pp. 62–64.

5. Quoted in Scott Burns, "Why We're Selling the Future to Japan," *BostonHerald American*, March 13, 1978, p. 11.

6. Henry Aaron, ed., *Inflation and the Income Tax* (Washington, DC: the Brookings Institution, 1976), p. 193.

7. David Warsh and Lawrence Minard, "Inflation Is Too Important to Leave to the Economists," *Forbes*, November 15, 1976, and David Warsh, "The Great Hamburger Paradox," *Forbes*, September 15, 1977.

8. E. H. Phelps-Brown and Sheila V. Hopkins, "Seven Centuries of Building Wages," *Economica,* vol. 22, no. 87 (August 1955) and E. H. Phelps Brown and Sheila V. Hopkins, "Seven Centuries of the Prices of Consumables, Compared to Builders' Wage Rates," *Economica* (1956).

9. Robert Solow, "The Intelligent Citizen's Guide to Inflation," *Public Interest*, no. 38 (Winter 1975), p. 33.

10. Robert L. Heilbroner and Lester C. Thurow, *The Economic Problem*, rev.edition (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979).

11. M. Panic, "The Origin of Increasing Inflationary Tendencies," in Fred Hirsch and John H. Goldthorpe, eds., *The Political Economy of Inflation*(Cambridge, MA: Harvard University Press, 1978), p. 137.

12. Solow, "The Intelligent Citizen's Guide to Inflation," pp. 30–66.

13. Charles S. Maier, "The Politics of Inflation in the 20th Century," in Hirsch and Goldthorpe, eds., *The Political Economy of Inflation*, p. 71.

14. Phelps-Brown and Hopkins, "Seven Centuries of Prices of Consumables,"quoted in Warsh, "The Great Hamburger Paradox," p. 181.

15. Warsh, "The Great Hamburger Paradox," p. 199.

16. Ibid.

17. John W. Kendrick, *The Formation and Stocks of Total Capital*, National Bureau of Economic Research, no. 100, General Series (New York: Columbia University Press, 1976), p. 136 and passim.

18. Ronald I. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development*(Washington, DC: the Brookings Institution, 1973), pp. 92–95.

19. Ibid.

20. Warren Brookes, “Lies, Damn Lies and the GNP,” *Boston Herald American*, August 25, 1978; for projections through 1981, see Warren Brookes,“Reagan’s 30 Percent Tax Cut Isn’t Radical–or Inflationary,” *BostonHerald American*, April 24, 1980.

21. Ibid.

22. David Malpass, “Ron Paul, the Fed and the Need for a Stable Dollar,”*Wall Street Journal*, January 26, 2012.

23. Steve Forbes and Elizabeth Ames, *How Capitalism Will Save Us* (Crown Business, 2011), 308–9.

第十七章

服务业的生产率

在现代经济体系中，存在两个不断膨胀的新部门，一个是政府部门，另一个是服务业。这类部门都不是从事商品生产的，往往也不是营利性的，甚至需要依靠税收才能存活下去。这类部门涉及的职业种类包括律师、社会工作者、教师、旅行社、护士、计算机程序员、摇滚歌手、管理顾问等等。在政府部门和服务业日渐融合的世界里，涌现出了这个时代特有的新角色。数以百万计的人将自己的精力、抱负、进取心倾注在了后工业时代的服务行业中，想把他们驱回到工业时代并不容易。对那些回到农场或者恢复小手工业和家庭作坊生产的人来说，这个社会变化是生活中一个专横的事实。根据沃尔什提出的经济模型，服务业部门的性质和潜力将在很大程度上决定未来的通货膨胀形势，这对一个国家可能有利，也可能造成不利后果。

服务业涉及的活动和职业非常广泛，其中许多都是非常古老的，也是人们非常熟悉的，有些堪称世界上最古老的职业，就连街头商店也属于这一类。这类服务活动并不制造任何终端产品。如果要对这类活动下一个定义，恐怕任何定义都显得有些随意。从某种意义上来讲，所有的商品都是服务。当人们购买汽车或电视机时，人们其实就是在购买交通或娱乐方面的服务，这些服务的费用体现在了这些商品的价格上。在社会科学中，“服务”一词往往被用于解释国民经济生产效率降低的原因，或用于预测“后工业社会”的形态。“服务业革命”“崛起的服务业经济”“生产率低、人力密集型服务业”等说法指的是两类不同的服务业，一类是规模大的，另一类是规模小的，但这两类服务业本身都不需要制造任何产品就能满足人们的需求。

学校、医院、博物馆、零售店、连锁店、餐馆、职业介绍所等类似服务活动构成了规模较小的一类服务业。规模较大的一类服务业包括除了采矿、制造、建筑、农业之外的经济活动，涵盖了金融、保险、房地产、交通、通信及公用事业等。

在19世纪60年代早期，那些规模较大的服务类企业雇用的人数已经超过了美国的制造业部门，一度引起了社会的震动。有人就此发表宏大理论，认为美国已经进入了“后工业时代”，成了一个“服务业主导的社会”。如果仅仅按照雇用人数的标准来评判的话，那么英国早在1850年就成了一个“服

务业主导的社会”。[注]因此，这种评判标准是失之偏颇的。然而，有一点是无法否认的，随着服务业的壮大，美国社会的确发生着一些重要的改变，“后工业时代”这个词语也是有一定道理的。

这类观点及一系列类似的概念都暗示社会中出现了一个“新阶级”，即一个由计算机程序员、实验室技术员、传媒专家、律师、助理法官、医生、护理人员、建筑师、绘图员、图书馆专业人员、社会工作者、教授、管理人员及各类顾问所组成的知识部门。社会学家根据这些服务业活动提出了一些自己觉得非常满意的概念，用于描述新的社会现状，即商品生产活动雇用的劳动力数量已经下降到了所有劳动力队伍的1/3，在社会中处于从属地位，而占据主导地位的则是社会学家所谓的“新阶层”，或者说由服务业从业人员构成的“知识技术人才阶层”。

这些分析有助于人们对于美国社会正在发生的变化形成一些正确的认知。然而，这些分析却接着预测了一些让人怀疑的结果。伴随着技术自动化水平的提升和其他新技术的涌现，商品生产领域的很多劳动力注定变得落伍，劳动力价格注定降低，因此，这个生产领域的规模注定会变得越来越小。与此同时，服务部门的劳动力是不可或缺的，再考虑到其普遍较低的生产率，必然会继续吸收新工人，从而使这个行业的政治和经济实力得到提高，这个行业的劳动力得到的工资和待遇也会相应提高，使得这个行业的产值在国民生产总值中占据更大的比重。在一些学者看来，这将会造成结构性通货膨胀长期存在，以及商品生产率的持续下降。[注]

由制造业向服务业的转变，被视为扭转了之前农业向制造业转变带来的生产率大幅增长的态势。一些富有诗意的“先知”甚至预言会出现一个田园牧歌式的新时代，在那个时代里，肮脏的生产过程已经被自动化技术取代了。而在一个服务业主导的社会里，人们得到了解放，有大量休闲时间，能够以有趣的方式四处游乐。而且毫无疑问的是，很多人到那个时候都想考一个社会学领域的高级学位。

这种预测性的理论呈现出了复杂而精致的形式，并得到了丹尼尔·贝尔、彼得·德鲁克及斯科特·伯恩斯等学者的接受。如果这个理论是正确的，那么它将会是一个可怕的预兆。如果服务本质上是非生产性的，那么在服务业主导的社会里，通货膨胀只能通过货币手段来解决。也就是说，包括政府部门的工作人员在内，足足有2/3的劳动力深陷于技术无法提高、成本十分高昂的工作中，即便按照惯常的思维去提高商品生产部门的劳动生产率，也无助于改善整个社会的通货膨胀问题。

这个在社会科学领域十分盛行的理论在很大程度上把当前的通货膨胀问题抛在了沃尔什的模型之外。目前的经济体系孕育的并不是新的劳动分工模

式，无法很快解决现有的经济问题，无法使现有经济模式在规模化和专业化方面持续提升，无法降低经济运行的成本和物价水平。相反，发达国家正在迈向一个趋于停滞的经济体系，在这个体系下，政府的规模反而变得十分庞大。未来的经济收益将无法弥补当前的资本成本和国家债务。政府为了偿还当前的债务，将会继续推动新一轮的通货膨胀。然而，这样一来，就会造成货币贬值，而货币贬值则是走向贫穷和衰落的必由之路。

事实上，历史上有许多例子能够表明僵化的官僚机构由于加剧通货膨胀态势而扼杀创造力，从而断绝了经济增长的源泉，摧毁了大部分私人财富。政府能够成功摆脱债务危机而涅槃重生的案例则要少得多。如果将服务业部门和政府部门视为后工业时代繁荣发展的主要源泉，那就未免太盲目了。我们往往更容易设想现有的趋势会延续下去，最终引发衰落与灾难，而不是设想一些富有创造性的惊喜和革新会催生一个没有通货膨胀、只有和平进步的新时代。

有很多证据可以证明这种悲观的前景。服务业部门和政府部门目前取得的主导地位，在一定程度上反映了公众的真实需求。在美国，只有这两个部门可以从通货膨胀中获益。比如，在1978年，得益于通货膨胀后提高工资所导致的税级攀升、虚假的资本利得、可疑的企业利润和社保费用的增加，政府获得了约500亿美元的额外税收收入。同时，得益于通货膨胀，国债的实际价值减少了580亿美元，这两方面加在一起相当于政府从通货膨胀中获得了1080亿美元的收益，而这些收益本质上都来自私营部门的工资和储蓄。[注]每当人们听到债务人从不断贬值的美元中获益时，人们首先想到的应该是政府这一主要的债务方及其数万亿美元的债务总额。

很多人不明白服务业是通货膨胀的受益者这一事实，但正如布鲁金斯学会发表的《通货膨胀和收入所得税》（*Inflation and the Income Tax*）这篇报告指出的那样，有几项研究显示，由于物价上涨会影响到一些折旧计划和其他税收会计准则，商品生产部门的利益会受损，而狭义上的服务业是唯一一个从物价上涨中获益的行业。[注]服务业的利润不像其他部门那样会被不断上涨的固定设备更新费用及不合理的折旧补贴所抵消。服务业的主要资本是劳动力，而要提高劳动力的能力，需要承担的费用通常被转嫁给了那些依靠税收支撑的公立中小学和大学。此外，法律、卫生、教育、会计和疗养院等服务行业也从通货膨胀中受益。反观制造业部门，则会因为一系列纷繁复杂的规章制度（比如环保方面及产品责任方面）而不得不承受诸多新的包袱。

在通货膨胀高企的20世纪70年代，服务业由于得到了政府补贴而得以壮大，政府本身也由于从通货膨胀中得到了种种好处而不断膨胀。当这一事实变得显而易见时，美国未来从这长达10年的债务中获得较大收益的可能

性就非常渺茫了，而官僚主义和国家衰落的可能性却非常大。

如果仔细分析一下，就会发现，在这个通货膨胀高企和政府负债居高不下的20世纪70年代，与同一个经济体系内部的其他行业相比，大多数服务行业的效率都有所提高。而且从整体来看，得益于新技术和新的管理方式，服务业似乎即将迎来巨大的增长。反观政府部门，也是如此。虽然无法很快大幅削减政府开支，虽然政府有一些措施无关紧要，出台的一些经济计划的价值值得商榷，而且时常会浪费资源，但政府的效率也在不断提高，长此以往，这将减轻政府部门对经济造成的负担。虽然政府毫无疑问地能够大幅削减开支，对国家大有裨益，但没有任何迹象表明政府愿意削减现有的项目，即使是在共和党内部也没有这种意愿。军备开支正在增加。国防开支可能是政府所有活动开支中膨胀最严重的，因为政府为了加强国防，源源不断地把大量资金投入到经济中，同其他业务争夺稀缺的、宝贵的技术人才和物资，但并不生产任何民用消费品。我们的当务之急是扩大私营经济，提高公共服务部门和私营服务部门的效率。幸运的是，这是可以做到的。

服务业的核心场所是办公室。办公室对于服务业的重要性，就像工厂对于制造业的重要性一样。办公技术设备是大多数服务公司的固定资本。在20世纪70年代，制造业的生产力增长了将近90%，而服务业的生产力仅增长了4%，每年增长率不到1%。然而，一个似乎矛盾的现象是，扩张最快的制造企业通常是旨在提高办公效率的办公设备制造商。从IBM到3M，从数据控制公司到王安实验室，从德州仪器到惠普，从奥利维蒂（Olivetti）到摩托罗拉，大型计算机、半导体、微处理器、电信和数据处理系统制造商每年的增长率都在20%左右，它们都是现代电子办公设备的制造商。

1979年初，也就是伊朗石油危机爆发的那一年，领先的市场分析机构列出了5个最受青睐的行业，其中办公设备制造行业就跻身其中，排在能源行业后面，IBM的股票前景被排在了第一位，施乐公司的股票被排在第四位。各种各样的办公室都在以稳步上升的速度购买新设备，虽然复杂而昂贵的设备难以快速掌握，但它们预示着将来能够创造很大的收益。

新型办公设备越来越多地与管理系统联系在了一起。大多数制造计算机和数据处理系统的公司不再仅仅满足于提供特定的设备了，开始制造涉及“信息网络”“分布数据处理设备”“计划分析与控制协作系统”“组合函数性能组”“共有逻辑链接装置”等方面的设备，这些术语都表明人们有需求、有能力去重新设计和组织办公室的活动，以利用新技术。当这些方法逐渐完善之后，办公效率的提高程度就类似于亚当·斯密在分析制针行业的规模经济和专业分工时描述的情况。

新的办公技术对许多服务公司产生了巨大的影响。实际上，在1979年备受

青睐的行业股票列表上，有三类服务行业排在能源行业和办公设备制造行业之后，它们是银行、医疗保健和航空业。这些行业都严重依赖新的计算、数据处理和电信系统。其他受益于半导体和微处理器革命的服务行业包括快餐、折扣零售、通信、保险、房地产、媒体、印刷和广播。所有这些行业都斥巨资购买昂贵的设备，这些设备一开始会提高这些行业的运营成本，但最终会提高它们的生产率和价值。这些服务变得更加复杂，但它们即将为整个经济的增长提供一股重要的推动力。

现在，服务业迎来了工业化时代。正如哈佛商学院的西奥多·列维特（Theodore Levitt）所写的那样：

> 直到最近，才有一些传统的服务行业用工业思维去思考问题，用工业主义视角替代人道主义视角，这就像人们直到18世纪后期才用工厂的视角替代作坊的视角……所谓的后工业时代并不仅仅局限于工业领域，商品生产领域可以工业化，同样，服务领域也可以工业化。注

服务业发生通货膨胀的典型可能就是医院了。1950年，每位病人每天的平均医疗成本是16美元。到1979年，这个成本已经超过了200美元。当然，在这期间，医疗过程中用到的商品也发生了剧烈的变化。马丁·费尔德斯坦在美国参议院参加关于卫生问题的听证会时曾经表示：

> 如今，关于医疗护理工作，最明显的一点是它与25年前，甚至10年前的情况大不相同了。今天的医疗护理更加复杂，更加先进，而且更加有效。医疗费用的上涨速度的确比总体物价上涨速度要快，这是因为病人和他们的医生不再选择以前那些旧产品，而是购买不同的、更贵的产品。因此，医院费用的快速上涨并不意味着某种形式的通货膨胀，而是意味着医院在一天之内提供的护理服务的数量的增加。注

医疗领域之所以发生通货膨胀，其实主要原因在于保险范围的扩大。政府提供的医疗保险包括医疗保险计划和医疗补助计划，私营性质的保险公司主要是蓝十字和蓝盾协会。费尔德斯坦指出，如果一个享有医疗保险的病人在住院期间每天花费250美元，那么平均而言，真正增加的费用平均只有8美元，其余的240余美元只是服务的价格。如果这些新的服务不涨价，持续按照之前的价格收费，那么病人对于这些服务的需求就会飙升。

虽然新技术有可能大幅提高医疗服务的效率，但因为有些人希望控制医疗服务的价格，从而阻碍了这些新技术的应用。医疗服务很好地证明了在服

务业革命中，管理和技术既能带来障碍和低效率，也能带来美好前景和机遇。

联邦政府对于医疗领域的控制和监督，导致医护人员不得不承担更多的文书工作，从而给他们造成更大的负担。比如，如今的住院医生平均花费在文书工作上的时间达到了39%。文书工作的增加是官僚作风加剧的结果，医护人员被施加了很多不必要的规则和报告要求，这就导致他们减少了花在业务上的时间。然而，医疗保健服务的自动化能够让医护人员集中精力去处理他们在服务病人方面的实际职责。医疗服务的自动化倾向于扩大医疗管理者的控制范围，从而使医生和护士可以少做一些机械化的工作。

并非所有改进都依赖于医疗技术设备的自动化。有时候，管理方式的小改进就能带来医疗服务效率的大提升。我举一个跟糖尿病患者热线电话有关的例子加以说明。彼得·伯恩（Peter Bourne）和瑞西·奥尔索普（Reese Alsop）这两位医生在离开白宫之前，推动了一项医疗管理方式的变革。当时，美国医院每年耗费数十亿美元在糖尿病患者身上。当一名糖尿病患者进入昏迷状态时，他必须住院很长一段时间，接受高强度和昂贵的治疗。1970年，在洛杉矶，一家医院尝试了一个24小时应急热线，全天候地为糖尿病患者开放。结果发现，仅仅这个热线电话的开通就能减少2/3的住院治疗数量，挽救许多人的生命，并给这个医院每年节约250多万美元的医疗开支。上述两位医生推动这类热线电话在全国范围内的应用，从而每年给美国节省了数十亿美元。注

服务行业的工业化除了依赖技术进步之外，同样依赖管理方式的创新。医院管理行业目前仍处于萌芽期，但发展势头却很好，这表明改进医疗服务可能带来的收益是很大的。其他前景非常好的管理创新包括新型流动式外科诊疗车，利用这种设备，可以对那些体质基本上还算健康的病人实施一些简单的手术，而成本只有医院收费的1/4。此外，还有化验与诊疗合一的医疗站，病人在这一个地方就能完成一系列检查和化验，与传统医院相比，这样能给患者节约大量时间和费用。这种医疗管理创新得益于医疗技术的专业化和管理方式的进步，不仅方便了患者，医院也有利可图，在美国发展势头很好。这类创新的日益显著的成功表明，即便没有新技术或新药品，美国医疗服务的效率得到提升的空间依然非常大。

医学科学的进步也会大大提高医疗服务的效率。一个例子就是外科皮肤缝合器。这种器械仅仅需要数分钟的时间就能完成切开和缝合皮肤的工作，而在之前，这种工作需要耗费一个多小时，医生必须小心翼翼地缝合和结扎动脉。第二个例子是心电图技术的出现。心电图技术的效果远远超过了听诊器，心内科的医生可以借此给心脏病患者提供更为高级的服务。第三个例子是计算机断层扫描，它能够确定大脑内部肿瘤的位置。最后一个例

子就是，随着医学的发展，还出现了新一代的抗病毒药，并得到了越来越广的应用。

医院变得越来越昂贵，越来越复杂，资本越来越密集。建造和维护一家医院的成本比以前高出了很多。在20世纪70年代末，许多新技术和新设备的好处还不是很明显，人们感受更深的可能是成本的剧增。但在未来的几十年里，人们可能会发现20世纪70年代产生的新技术和新设备能够为人们提供更为人性化、更加高效的医疗服务。如果政府想控制医疗成本，那么这些好处可能就会受到抑制。

作为在工业化方面最先取得突破的领域，大众零售业也取得了类似的工业化成就。这些大规模的商场或超市或许令许多人产生了一种压迫感，但它们却有强大的吸金能力。20世纪70年代见证了小型市场向大规模的超级市场和购物中心演变的过程。这些精心设计的购物中心最初是灰色的矩形建筑物，四周被沥青铺成的道路环绕着，后来逐渐变成了类似于大教堂的商业建筑物，里面有螺旋状的楼梯、闪闪发光的拱廊和明亮的天井，里面汇集着无数的小店铺和大的连锁商店，还有利用火车车厢、废弃船只及加油站旧址改建而成的餐馆。还有一些有宽阔的广场，广场上面有树木、雕塑和喷泉。

詹姆士·劳斯（James Rouse）拓展和丰富了城市中心区的概念，建造了多个繁华喧闹、人气很高的购物中心，比如波士顿的昆西市场（Quincy Market）及费城的东市场广场（Gallery at Market East）。同样令人眼花缭乱的开发项目还出现在旧金山的吉拉达利广场和其他许多城市，与此同时，劳斯在巴尔的摩的港湾广场（Harborplace）和纽约的南街海港兴建了许多新的商业建筑。他在波士顿做过一件很有冒险精神的事情，即将废弃的法纳尔大楼后面那些占地面积多达6英亩的建筑物改建成了光彩熠熠的商店和饭店，吸引的客流量甚至超过了迪士尼乐园，开业第一年的销售额就高达6000万美元。

当然，最初大多数购物中心看起来都不赏心悦目，但之后发生了很多令人惊讶的变化。有的返璞归真，变成了较为豪华、多样化的传统样式的户外市场，在这些传统样式的户外市场里面，微风里夹杂着鱼和肉桂的香气，沁人心脾。再往后，那些最初的超级市场又演变成了由很多家小商店汇集而成的购物广场和无处不在的折扣店。但所有这些开发项目都需要政府部门和私营部门支出巨额资本，这些成本分摊在了价格体系之中，在未来很长一段时间内才能收回。

服务业的每一个分支都在经历着工业化，效率也不断提高。比如，用塑料和芯片制作的磁卡促进了信贷行业的扩张，电视技术的发展提高了演员的效率，文字处理软件的发展提高了秘书的效率。起初，这可能会增加成

本，但经过一定的过渡期之后，随着工作效率的提高，成本会逐渐降低。

要提高政府机构的服务效率，那么相关的问题就比较复杂了，但这些问题也不是无法克服的。外包就是一条解决之道。从俄亥俄州的税收评估工作到加州奥兰治县的财务会计工作，从亚利桑那州的消防和急救工作到许多城市的垃圾处理工作，很多政府机构的服务都已经外包给了私营部门。注私营机构为了获得利润，最终往往都是戏剧性地提高了效率，大大降低了服务成本。此外，如同企业一样，政府机构还采用了新技术和新管理模式，从而提高了其他多项服务的效率。

比如，美国商务部曾经挑选了14名员工，组成一个特殊的效率改善团队，并培训他们帮助人口普查局制定和实施效率评价标准，结果使人口普查局的工作效率提高了52%，为纳税人节省了11.7万个小时的工资。研究发现，与其他行业的人员一样，在没有效率衡量标准的情况下，管理人员的工作效率能达到标准水平的60%就算是相当高的水平了。当人口普查局应用其效率评估标准时，效率提高到了标准水平的91%。当工资激励与效率评估相结合时，所有的群体都倾向于将他们的效率提高到标准水平的125%或135%。一名分析人口普查计划的顾问根据这种现象得出了如下结论：

> 无论是联邦政府，还是州政府或地方政府，如果有效地应用科学管理的原则，那么其工作效率的改善幅度完全可以等于或超过企业。国会、州议会和市议会应该少花一些时间去制定和重新制定法律，并将更多的注意力放在政府效率的判定上，以便有效地衡量每一个机构和员工的效率。根据目前的预算管理方式，要大幅度提高政府效率是不大可能的，最终必然导致严重超支。国会给政府创造的工作环境太宽松了，就是给政府一个慷慨的预算，让他们在固定的财政年度内花光。这种环境有必要改变一下。注

如同其他类型的服务一样，政府部门的服务效率在很大程度上是一个管理问题。考虑到其角色和事业的多样性，我们不妨将政府视为一个庞大的企业集团。在商业领域，企业集团有时会因为规模的扩大而提高效率，降低成本，实现所谓的规模效益，尤其是在财务、宣传和人事工作方面。通过扩大规模来提高效率是完全可行的，企业集团的每一个组成部分的成本下降之后，企业集团才能生存下去。企业本质上就是一个不断提高效率的系统，这是企业维持生存的必然要求。

然而，政府是一个得到了人民的认同而占据统治地位的系统，不需要为了

生存而绞尽脑汁地提高效率。公民给予政府部门的预算越大，表示他们对政府部门的认同就越大。反过来，获得公民认同的一种方法是给公民提供金钱和工作。因此，政府可以同化自己的选区。但这种同化可以是双向的，选民也可以同化政府。民选官员，特别是州政府和地方政府的官员，往往发现自己受到了政府工作人员的严重制约，他们不仅是一个强大的投票集团，而且垄断着政府负责提供的一些必要服务。随着政府职能的扩展，政府雇员的数量也会增加，这种现象一方面会让政府获得更多公民的认同，另一方面也可能降低政府的效率。也就是说，政府规模扩大的过程可能是一个效率不断降低的过程。当政府工作效率已经达到最佳水平时，如果忽然增加预算，或者增加工作人员的规模，那么效率往往会降低，而政府工作效率的降低会导致大量资源的浪费，从而拖累整个经济。

公共部门的生产力是一个相对较新的问题。过去，人们只关注私营部门的效率，因为人们往往觉得政府工作人员身上存在着一些优点，比如个人魅力、智慧、威严和尚武精神，这些都不能用工作效率这个指标加以衡量，就像无法衡量一个理想化的市长头顶上有多少个天使在跳舞一样。

但现在，那些日子一去不复返了。我们现在选举的人不仅要做政策方面的决定，还要管理具体的事务，充当管理者和领导者的角色。作为公共部门的联邦政府、州政府和地方政府，吸收了越来越多的资源，政府角色成了一个至关重要的经济问题，对控制通货膨胀至关重要。

正是由于这个原因，自从加利福尼亚州实施“第13号提案”之后，政府减税运动一直是控制通货膨胀的重要组成部分。但如果我们没有意识到必须将减税和提高效率结合在一起，那么我们的努力终将以失败告终。要知道，一种非常常见的情况是，如果官僚机构感觉自己受到了威胁，那么他们要做的第一件事往往就是削减公共服务，最后一件事才是削减冗员。如果一个政府机构以这种方式去应对减税，那么他们给经济造成的负担迟早会变得更大，因为公众会因为他们仍然不得不支付的税而感到更穷，但是他们实际上却没有从政府那里得到更多的回报。

税收在很大程度上阻碍了私营部门效率的提高，阻碍的程度不仅仅取决于税收的数量，还取决于公众对税收的态度。比如，如果在战争时期，公众觉得自己的钱被充分利用了，尽管税率接近100%，或者甚至如裘德·万尼斯基所说的那样超过了100%，人们仍将继续努力工作。就像在斯大林格勒（今伏尔加格勒）遭到围城期间，人们情愿不吃东西，也要去抵挡敌人一样。但是，如果政府不能提供人们觉得有价值的服务——如果这种服务明显是非生产性的，那么公众很快就会意识到，并且会认为他们交的税钱是绝对的损失，还会要求政府给他们增加工资作为补偿。

判断税收过高的一个可靠的标志就在于所有收入阶层的公民都只盯着“真

实收入”或“实得工资”。这在我们历史上还是一个新现象。这表明人们越来越认为自己交的税是一种损失，自己并未从政府额外增收的税里面得到更多更好的服务。政府人员试图将人们的不满转移到私营机构、医生、医院和医疗保险上，但人们仍然不把这些服务看作损失，而是将交税视为损失。

自由派的政客及经济学家必须接受沃尔什曾经提出的一项事实，即作为外部对于私营部门的索取，税收是经营活动的一项内在成本，政府不应该被视作一种独立于私营部门之外的必须存在的事物，而应该被视作一种生产要素。如果美国政府在所有经济活动中的效率都比私营部门的效率还要高，那么民众就会心甘情愿地把自己的一部分收入以税收的形式交给政府。然而，政府目前仅仅能够提供有限的服务，比如维持秩序、国防和公共教育，而且效率低得简直可以视为一种灾难。事实上，政府不仅要为私营部门提供更多的服务，还必须提高工作效率。

诗人兰德尔·贾雷尔（Randall Jarrell）曾经用“超级市场的悲伤心灵”表达自己对现代世界最尖锐的抨击。后来，他在住所附近的一条收费高速公路上散步时被一辆卡车碾轧致死。虽然现在的诗人们在情感上已经接受了工业化，但工业化的趋势越来越多地体现在了公共和私人服务业领域。超级市场和高速公路是现代服务的顶级象征。在这样一个世界里，生活依然显得丑陋，而且容易给人们造成一种疏离感。不过，如果把眼光放远些，不再仅仅盯着工业化进程的早期阶段，那么人们就能看到一个更美好的世界。在这个更美好的世界里，曾经困扰贾雷尔的那种深重的悲剧虽无法得到完全解决，但人们在生活中却可以避免很多沉闷、无趣、琐碎的事情，拥有更多的空闲时间。

对于这些解放出来的时间和精力，我们做何处理，则主要取决于我们的想象力和精神信仰，而不是经济层面的问题。但如果单纯地出于所谓“精神价值”的名义去阻碍一些技术、工具的有益进步，则显得我们在生活中过于重视那种表面的、肤浅的事物了，这些事物其实并没有我们所想的那么重要。如果为了这些肤浅的考虑而阻碍技术进步，那么最终可能导致经济溃败，并危及自由社会的未来。

---

1. Barry Supple, “A Framework for British Business History,” in Barry Supple, ed., *Essays in British Business History* (Oxford, England: Clarendon Press, 1977), pp. 11–15.

2. One sign of such an engorgement of the economy by relatively unproductive services was the long-growing divergence between the

wholesale price index, which remained generally steady until the early 1970s, and the consumer price index, which rose rapidly throughout the industrial world.Because the wholesale index lacks the strong service component found in the consumer price index, the shift to services was said to account for inflation. More significant, though, was the fact that consumer prices had a far greater tax component than wholesale prices (until the Arabs decided to tax oil).

3. Warren Brookes, “Taxflation, Government’s Windfall Profit,” *BostonHerald American*, April 17, 1979.

4. Henry J. Aaron, ed., *Inflation and the Income Tax* (Washington, DC: the Brookings Institution, 1976), pp. 33–80.

5. Theodore Levitt, “The Emerging Fecundity of Service,” in *The Future ofProductivity* (Washington, DC: the National Center for Productivity and the Quality of Working Life, 1978), pp. 63–72.

6. Martin Feldstein, “Consequences of Hospital Controls,” *Wall StreetJournal*, April 16, 1979.

7. Dr. Reese F. Alsop and Dr. Peter Bourne, unpublished manuscript, 1977.Bourne and Alsop explain the system: Diabetes is a condition (which) may become transformed with alarming rapidity into the life-threatening emergency of diabetic coma. Precipitating causes have long been recognized: any. . . infection (particularly of the intestinal tract), trauma, emotional upsets, dietary indiscretions or dehydration to name a few. Yet in the setting of a big city hospital none of these turned out to be critical. The determining factor in the vast majority of cases was keeping the patients waiting, the unavailability of the doctors. Dr.Miller has demonstrated that the complication of coma could be practically eliminated if diabetic patients were each assigned, urged, and instructed to call a specific telephone number day or night at the slightest symptom or deterioration in their condition. A hot line, with a special number, was established and manned by doctors in shifts around the clock so that continuous expert advice could be guaranteed. Communication and prevention were substituted for the delays which had previously so often permitted the development of coma. The “stitch in time”principle, the immediate advice, proved to be in many cases the difference between life

and death. Minor ills could no longer mushroom into major catastrophes. They simply didn't have time. Prevention had supplanted brinkmanship.

8. Donald M. Fisk, Herbert J. Kiesling, and Lynn Bell, *Privatization of LocalGovernment Services*, unpublished report prepared by the Urban Institute,Washington, DC, for the National Center for Productivity and Quality of Working Life.

9. Frederick W. Hornbruch Jr., *Raising Productivity: Ten Case Histories and Their Lessons* (New York: McGraw-Hill, 1977), p. 66.

第十八章
推动经济增长的必要性

如今，货币主义学派与凯恩斯主义学派之间的大辩论已经基本结束了，即便凯恩斯主义者也承认货币的重要性。货币的重要性是显而易见的，货币政策的失误能给实体经济造成重创。货币供应量在20世纪70年代晚期的过度扩张和在大萧条期间的骤然紧缩都给世界人民的福祉造成了重大影响。

关于货币的一些事实得到了广泛认可，这是货币主义学派的一个重大胜利。凯恩斯主义者以古典经济学家为榜样，通常将货币比作一块帷幕。以这块半透明的帷幕为介质，借助经济分析带来的光亮，可以看到未来更有意义的经济轮廓。但只有稳定下来，这块帷幕才会变得透明。如果货币政策的变动令人难以捉摸，那么这块半透明的帷幕就会变得飘忽不定，令人们无法集中精力去思考经济活动，就像一个斗牛士用来分散牛的注意力的红布一样。企业家和经济学家就会浪费大量的精力去应付那些关于机遇、价值、盈利和亏损的虚假信号。

虽然货币主义学派和凯恩斯学派在通货膨胀、通货紧缩的问题上存在激烈争论，但也有一致的时候。比如，他们对货币供应量理论的一个公式就存在共同认知。这个公式是：$MV=PT$，表示货币（M）×流通速度（V）=价格（P）×交易量（T）。不同的是，他们各自关注这个公式的一端。货币主义学派盯着货币供应那一端，即MV那一端，而凯恩斯主义者盯着总需求那一端，即PT那一端。双方虽然存在分歧，但对这个公式本身却都是认同的。但他们没有意识到，相对于经济学里很多至关重要的问题，这个公式只不过处于边缘地位。

另一方面，供给学派的思潮却是关注生产和革新进程，将公式的内在意义表现出来。较之于强调商品和服务的总需求，他们更强调新产品的动态供应；较之于强调对货币供应量的控制，他们更强调通过商品的产量来确定货币需求量，因为供应创造了对价值储存及交换媒介的需求。与关注货币数量相比，他们更关注货币的质量，即货币表现在商品、服务或黄金上的价值。

人们持有货币的愿望，归根结底取决于储蓄与投资的行为未来能给人们提供多少可供购买的商品与服务。在一个逐渐衰退的经济中，或者在一个令人已经丧失了对未来的信心的经济中，任何货币政策都无法阻止人们用更高的价格去购买库存日益减少的商品。

从长远来看，要解决凯恩斯对总需求的顾虑，并不能从货币供应量方面找到答案，毕竟货币供应量是总需求表现出来的一个方面。真正的答案在于不间断地供应新商品，毕竟新商品供应量的增加才是提高经济体创造性和提升人们期待的动力源泉，才能刺激货币需求量的增加。前面提到的那个重要的经济学等式就诠释了一个经济体的长期创新和增长同长期的货币政策的质量之间的关系。

美国经济的根本问题不是通货膨胀，而是生产率的下降。造成这种局面的原因是多方面的，其中包括：创新和研究越来越少；大量的资源被投入到了房地产和收藏品方面；政府为每一位从事生产活动的人承担的负担越来越重；商业投资停滞不前，而且受到了误导；不纳税的地下经济的兴起（从长远来看，这些地下经济几乎无法促进技术进步）；工厂与设备变得老化和落伍；以及自1973年以来，每一单位劳动的股本增长率下降了40%。所有这些问题的背后，都有税收制度的阴影。反常的、破坏性的税收制度导致了其中一些问题，并导致一些问题变得更加糟糕。

当前的通货膨胀水平之所以引人注目，是因为它反映和加剧了政府为了提高生产率而承受的财务负担。只有当生产力停滞不前时，新的财富才不会被创造出来，而税收会更深入地削减人民的收入。在这个时候，公民为了涨薪而发起的斗争最终会导致对（总量不再增加的）商品和服务的需求日益膨胀，从而加剧通货膨胀。因此，要解决这种问题，增加供给就非常重要了。唯有如此，才能给经济体创造新机遇，才能扩大产品供给的数量，并改善产品的质量。反之，如果一味地扶持那些老旧落伍的汽车制造公司，或者大肆炒作土地和住房市场，则不是明智之举。

货币和财政的挥霍浪费（表现在赤字支出和印钞）只是美国通货膨胀的直接原因，在税收稳步上升的时期，这种做法倒也无可厚非，很多保守人士却觉得这个观点难以接受。然而，如果要采取适当的政策，这是一种必要的认识。根据大多数经济学家的分析来看，他们能深刻认识到什么是通货膨胀，却往往忽略通货膨胀产生的一个主要影响，即将资源从私营部门重新分配给政府。从这个角度来看，通货膨胀相当于一种隐形的税。因此，它有利于降低联邦赤字的实际水平，使其低于其官方公布的水平。该税主要由持有货币和债券的人支付，因为货币和债券的价值会因为通货膨胀而下降。注

如果通货膨胀主要是一种税收，那么就有必要来分析一下通货膨胀（加上现有的税收）对经济的损害是否大于其他政府融资方式对经济的损害。那些把通货膨胀称为最残酷的税收的人，至少应该考虑到其他因素对我们的公民，尤其是对寡妇、孤儿和穷人的影响，特别是在经济增长率下降的时候。换句话说，必须搞清楚储蓄和债券的损耗（加上通货膨胀造成的其他

成本与风险）与直接提高企业所得税和个人所得税相比，哪一个对经济的损害更大。

一个简单的答案就是，一旦政府因为开支大幅增加而决定增税，那么政府债券的持有者（即懒惰或厌恶风险的投资者）和现金囤积者（主要是地下经济的参与者）将成为理想的增税目标群体。或许我们可以把通货膨胀视为一阵风，谁越想躲避它，反而被它吹得越狠。倒是那些不畏惧通货膨胀，敢于投资，并生产出适销产品的人，反而能不受通货膨胀的影响，过得非常好。

如果政府只是希望借助通货膨胀去蒙骗极为谨慎的金融家、外国人、基金受托人、保险公司和养老基金组织，或者借助通货膨胀从皮条客、毒贩、赌徒或其他非法经营者的钱包里挤出一些钱以应对财政危机，那么经济学就不会被人们称为一门“令人忧郁的科学”了。如果通货膨胀以牺牲那些沾沾自喜的食利阶层或者那些死气沉沉的基金受托人为代价，奖励那些机敏且勇于承担风险的投资者、活跃的企业管理者及足智多谋的机遇探索者，那么这个世界将会成为一个更加富有的地方。

不幸的是，实际情况并没有这么好。通货膨胀的负面作用有些是可以纠正的，有些是不可纠正的。作为一种隐形的税收，对实际收入征收的税率提高到了罚没的水平，严重刺激了那些免税类或者获得庇护的产业的增长，从而损害了那些合法纳税的产业。一部分人的收入本来就不高，比如工薪阶层，却必须纳税；而有些富人从事的活动不仅收入高，而且税率低，也不从事任何生产活动。这就是说，政府给后者投入的资金支持，必须由前者的税收来承担。这样一来，有四类受益群体，分别是合法企业、非法企业、房地产企业和非营利机构，它们分别关心的是合法经济、地下经济、地皮经济和毫无根基的经济。

在某些企业里面，虽然收入是合法的，但企业领导者不会把这些收入用于扩大有利可图的组合投资。相反，他们用这些收入去举办有马提尼酒的午餐，花巨资请名人当顾问，修建庞大的、气势恢宏的公司总部大楼，买一些昂贵的艺术品放到总裁的办公室，为了提高声誉而打广告和做慈善，购买一些运动会的季度门票，购买一些乡村俱乐部的会员身份，而且选择在1月份乘坐喷气式飞机到夏威夷召开管理层大会。工人得到了更多的养老金和补贴、医疗保障计划和股票，经理们得到了额外津贴和奖金。企业宁愿把钱花到这些方面，也不愿意因为利润过多而受到指责或交更多的税。

与企业滥用资金相比，还存在其他一些不太体面的花样百出的避税渠道，以及如雨后春笋般涌现的货币市场基金，但这些渠道也属于合法范畴。这类组织充其量不过是货币中转组织，许多最能干的金融人才却把自己的才华浪费在了这些组织上。这些精明的律师、会计师和其他金融人才对其客

户而言是相当有用的，但他们从事的这种非实体经济并没有给长远的经济增长做出多少贡献。这些组织不仅随着税收增长而成比例地扩大，而且随着政府规章制度的增加和官僚主义的加剧而扩大。

在企业竞争过程中，那些税率较低的企业会因为增税而获益，那些最富有生产性的企业反而被置于不利地位。在所有的合法避税渠道中，最为重要的一个就要数地皮经济了。一方面，建筑公司会因为支付了过高的利息而享受到税收减免优惠；另一方面，财产折旧规则越来越宽松，而实际上建筑公司的地产并没有贬值。这两方面都会让建筑公司直接受益。同样，房屋所有者也会收益：一方面，他们不必再支付租金了，而且房屋在增值；另一方面，抵押贷款的利息可以让他们享受到税收减免优惠。由于政府借助通货膨胀“偷”走了居民的部分储蓄，因此，住房所有者享受的这种税收减免优惠可以视为他们从政府那里取回的被政府“偷”走的部分储蓄。只要国会允许对支付抵押贷款利息的住房所有者提供税收减免优惠，那么国会的税法对小额储蓄者造成的伤害就会减轻。

然而，大多数住房所有者却对这种观点嗤之以鼻。这其实是不难理解的，因为他们觉得自己居住的是自己的房子，如果因为政府根据他们的抵押贷款利息而为其减免了一部分税收就被认为占了政府的便宜，他们肯定觉得不好接受。在放任自由的经济环境下，住房所有者的这种看法是无可厚非的。但在税率非常高、通货膨胀率也很高的经济环境下，如果居民的一部分收入能够免税，那真是一个实实在在的好处。房屋所有者拥有的居住服务就是从住房所有权中获得的一笔收入。一个租房者要从纳税收入中拿出钱来支付居住的服务费用和房东的资本利得税，而住房所有者几乎完全免付其财产的资本利得税，且抵押贷款利息可以让他们享受到税收减免。此外，他们还可以拿着增值的房产作为抵押品，获得一定的资金，从而可以去购置地皮、黄金或其他耐用消费品。难怪1978年《财富》杂志列出的新的亿万富翁中有半数都是从事不动产行业的。

但在银根紧缩的时候，这个普遍受到慷慨补贴的房地产行业也无法免遭衰退的命运。看看以前的情况，就能明白这一点了。事实上，房地产行业的这种脆弱性反而会成为美国经济的一个稳定器，因为在银根紧缩时，资金便从房地产行业流出到了其他行业，从而降低了银根紧缩对其他行业的影响。建筑行业是间断性的，是按照项目的形式开展活动的，工人在没有项目做的时候，会获取一定的补贴，大多数建筑类企业缺少灵活性，如果借不到钱，这类企业破产的可能性就比较大。因此，如果政府一方面开展抑制通货膨胀的运动，另一方面却又大力刺激房地产市场，那么这种做法无异于扼杀工业发展。然而，在1978年美元危机最为严重的时候，联邦住房贷款银行委员会主席斯图亚特·麦金尼（Stuart McKinney）却以降低储贷协会准备金率的方式扩大住房抵押贷款的供应，并向房地产行业承诺说应

对通货膨胀的努力不会损害他们的就业机会。与此同时，多家联邦住房抵押贷款保险机构不断向市场注入新的资金，结果导致当时房价飞涨。由此来看，房地产经济既得益于通货膨胀，也是通货膨胀难以得到抑制的主要原因之一。

增税还会产生其他多方面的影响，受影响越来越明显的是地下经济。越来越多的人被迫从事地下经济，促进了地下经济的繁荣，比如黑车司机、现金支付的用人、毒贩、妓女、造假账的会计、漏报库存的人、做兼职的人、童工、外籍劳工的掮客及家庭计件工等等。在许多大城市，小型企业实际上是被迫避税的，只有这样，才能确保收支相抵，同时还必须向住房检查员、警察等官员提供贿赂，以期得到他们的保护，而这些贿赂都属于不记账的支出。1980年，纽约的出租车委员会得出结论，如果出租车在该市完全合法运营，每走一英里都会赔钱。然而，出租车运营牌照的价格却在迅速增长。注在整个社会，人们都在适应高税收，为了保护自己，努力通过各种方式来转移税收成本。从整个经济体来看，这些方式在促进经济增长方面的效率并不高。

也许人数最多的未申报收入的人群是伪装成退休人员并领取福利的人，他们的劳动时间在美国所有的工作时间中估计只占了10%（在瑞典是20%）。注所有这些工薪阶层都逃避人口普查局和美国国税局的统计，导致大多数与贫困、失业和利润有关的统计数据都不太准确。

蓬勃发展的地下经济约占美国国民生产总值的20%（一些人说是25%），与税率的增加直接成正比。地下经济增长的一个指标是外汇储备的急剧扩张。尽管激增的信用卡似乎让许多美国人不再需要现金，但纸币持有量的增速依然远远超过了活期存款的增速（这里的活期存款包括支票账户、可转让提款指令的账户及其他可追踪的账户）。1973年，存款的增长速度与钞票发行的增速几乎差不多，而到了70年代末，银行外的现金持有量却比存款增速大得多，注达到了上千亿美元的规模，在这片土地上的每一个男人、女人和孩子平均持有500美元。增长最快的是面值为100美元的货币。对于这类资金的真实规模和性质，人们无从得知，只能进行推测。出现这种现象的原因，或许就是通货膨胀引发的增税。

然而，就像房地产繁荣和其他许多通货膨胀效应一样，地下经济既受到通货膨胀刺激而变得蓬勃发展，反过来又加剧了通货膨胀，成为打击通货膨胀的一个障碍。随着现金成为通货基数中增长最快的部分，政府想通过限制活期存款去控制货币流通量的努力就更为困难。美联储为了达到某个既定的目标，不得不大幅削减对合法经营者的贷款，迫使某些合法经营的企业不得不求助于高利贷放贷者和其他地下经济渠道。

教堂、慈善机构和基金会等非营利组织或许是通货膨胀的赢家，因为不断高涨的税率提高了相关免税资产的价值，而且由于降低了再投资对于企业的吸引力，引导企业将更多的资源捐献给这类组织，所以，这类组织获得的资源越来越多。然而，这类组织之所以能够活得比人们预料的久，是因为它们依靠外界的捐献才获得了资源，不管这类组织自我感觉如何，最终来看，它们的未来取决于整个经济体的财富创造能力，只有经济恢复了活力，才能维持捐赠的获得。

相比之下，在一个经济体中，那些应该纳税的、更具生产力的经济活动往往走向亏损。虽然房地产行业能够通过房产折旧获得税收减免优惠（事实上，房屋所有者申报的所谓折旧不仅是虚假的，而且房产的价值还在增加），但高科技行业却无法通过这种途径享受税收减免优惠（事实上，高科技行业的一些设备可能一夜之间就变得过时了，但政府却不允许这些企业按照实际情况去申报折旧情况）。此外，政府长期以来只允许对固定设备的历史成本或原始成本进行折旧，要更换这些设备，付出的成本比实际申报的折旧费用高得多。因此，许多企业缴纳给政府的税金，实际上本来应该拿来修复或更换固定设备。

美国国税局还对库存商品价格上涨带来的利润征税，而价格上涨和利润增加其实是新库存成本不断增加所导致的。如果一家公司只根据过去的生产成本，而不是现在的生产成本去决定产品价格，那么这家公司很快就会破产，而国税局竟然依据历史价格对这部分新增的利润增税。事实上，大多数石油公司所谓的新增利润或许可以简单地归因于日益增长的库存更新成本。在一个充满敌对状态的世界中，战争是导致运输成本增加的重要因素，国有化的威胁也会加剧石油生产成本和设备更新成本。石油公司不得不采用更加昂贵的生产方式去利用劣质原油和页岩油去炼油。

如果企业的设备是以负债的方式购置的，那么由于通货膨胀可能稀释债务的实际价值，而且企业能够以债务为由享受一定的税收减免优惠，企业真实的债务负担会稳步下降。近年来，这一收益是如此之大，以致一些容易获得贷款的公司不惜利息成本，被引诱投资了一些不怎么明智的项目。虽然美国的这种情况没有英国严重（英国政府给许多新的资本投资项目在一年内提供100%的折旧补贴，给很多大企业提供补贴和其他好处），但如果美国的税收政策只是为了给企业稀释债务，引诱企业做不明智的投资，而不是刺激企业审慎明智地投资于新企业，只是鼓励企业保留自己的财富，而不是鼓励个人去投资，那么美国依然面临着资本投资质量恶化的风险。

在不同的企业和资本结构中，通货膨胀造成的成本和收益也不尽相同，而且相差很大。但刨除繁荣和衰退的周期性变化（尤其是20世纪60年代末的

大繁荣，当时堪称企业获取盈利的大好机会），企业的潜在盈利能力在最近几年可能没有下降。只不过由于潜在投资者遭到了过度征税，导致企业失去了股权价值。通货膨胀增加了所有长期规划的不确定性，不断增加的新监管措施估计会给企业增加1000亿美元的负担，而且在一个充满危险因素和不确定性因素的世界中，所有已经确立自身地位的企业都有可能变得越来越糟糕。

那些规模较小的企业获取贷款的能力较弱，无法进入股市获取融资，而且对产品价格的控制力较弱，因此受到通货膨胀的影响更加明显。这类企业面临的问题究竟是由通货膨胀本身引起的，还是由扭曲的税制引起的，目前还不太明显。但有一点很明显，即一旦政府为了抑制通货膨胀而实施紧缩的货币政策，势必伤害到那些规模较小但正在崛起的企业，因为它们往往处于获取信贷能力最低的行列。当可贷资金减少时，损失最大的是新企业。

20世纪70年代的通货膨胀给美国经济造成的最根本的损害在于导致经济发展方向出现了偏差，生产性的活动所占比例逐渐减少，人们把更多的注意力转移到其他非生产性的活动或便于逃税的活动。出现这种局面的部分原因是风险性和不确定性的加剧，因为签订合同时的情况与合同完成时的情况可能完全不同。高税收要求必须提高投资回报率。由于不确定未来的投资回报率，企业就不会再考虑长期的承诺，而把目光放在有短期回报的项目上。虽然技术研发及其他一些有远见的活动对提高整个经济的财富总量和经济效率具有至关重要的作用，但由于企业的短浅目光而受到了限制。

增税的大部分损害可以通过减税来减轻或克服。比如，只要实行减税，取消最低工资要求和减少行政干预，并妥善改革有关雇用年轻人、外籍人和老年人的政策，那么，为数众多而且基本上合法的地下经济活动，包括现金支付的劳动、物物交换、瞒报利润和逃税等等，都会迅速消失，就像之前迅速增多一样。但是，货币主义者在应对通货膨胀问题时，使现行的税率维持不变，非但不会减少地下经济活动的数量，反而会损害合法的商业活动。

地下经济活动的问题容易解决，技术研发活动减少的问题更容易解决。研发活动不仅对从事研发的企业有利，而且对这些企业的竞争对手和整体经济形势也有利，因为大多数的科研成果可以被其他企业模仿，并催生出其他一些发明和运用。数据资源公司的罗杰·布林纳曾经发表过一份报告，认为根据不同的假设条件来分析，无论是个人还是企业，只要在研发方面有所投入，那么投资回报率一般会维持在17%～25%之间。[注]大多数关于生产力的研究至少将美国生产力增长的一半功劳归于技术进步。1950—1974年，高科技企业的增长速度是其他企业的两倍，同时，高科技产品价

格的增幅只有其他产品价格增幅的1/6。注 收益的高增长与价格的低增长之间的相关性是如此之大，以至成为经济学的一条虚拟法则。

技术研发是生产力和财富的最重要源泉。没有这种催化剂，稳定的价格将意味着贫困和衰退。有了这种催化剂，通货膨胀和物价上涨将不再难以控制。在所有认真抑制通货膨胀的努力中，最重要的是必须彻底地扭转技术研发投入减少的局面。在市场调节失灵的情况下，我们必须加大对技术研发领域的投资和补助，以弥补市场调节的缺陷，并取得广泛的社会效益。

取消对股票的资本利得税将进一步改善创造力赖以形成的氛围，并扭转目前的税制对房地产系统的偏爱——目前的税制在很大程度上为房地产行业免除了资本利得税和其他税种。目前，很多促进资本形成的做法（比如加速折旧）对那些刚刚推出新产品且利润微薄的企业起到的帮助微乎其微。政府根据企业多支付的利息而给予税收优惠的做法也只能帮到那些负债累累的公司，而那些高风险的企业是最不容易获得贷款的。银行家们必须夸大可能的风险因素，因为只有股权所有者才能从成功中获得很大好处，而银行家们却可能会受到影响。事实将证明，对房地产之外的行业减免资本利得税从长远来看有利于促进技术研发，对通货膨胀起到强烈的抑制作用。

如果把通货膨胀看作一种税收，那么通货膨胀对生产力的影响就会降低，而通货膨胀最坏的影响是通过减税来抵消的。当生产率增长恢复，创新再次迸发时，就会出现这种积极局面，通货膨胀问题将不再那么严重，甚至可能消失。然而，如果首先从赤字支出和货币过度增发的角度去看待通货膨胀，那么，由此催生的反通货膨胀政策可能会侵蚀生产力和财富，并从根本上加剧经济失调。

大多数西方国家面临着公共支出不断上升的压力。美国致力于扩大国防预算。随着人口老龄化程度的加剧，美国需要增加医疗和养老金支出，且随着公共设施的老化，还需要不断增加公共设施的维护费用。为了保护环境，为了修复老化的城市基础设施（从破损的水管到公共交通），为了修建学校、道路、桥梁、大坝和其他公共工程，我们都需要增加支出。政客们很有可能会继续对那些享有重要地位且善于给政客施压的群体（比如农民协会和海员工会）提供补贴。美国能源部可能会继续在全国范围内大肆挥霍资金，并试图为私营部门取得的突破提供信贷援助。即使左翼政客们造成的巨大浪费和不正常援助有所减少，公共开支仍然可能会上升。

在这种情况下，我们应该继续抵制每一项不必要的新计划。即使国会成功废止了那些浪费资金的计划，我们也不应该放弃削减税收的努力。必须不断强调的是，削减税收的目的就是扩大税基，让富人通过减少消费来增加

投资和创造工作机会，最终增加税收。如果减税之初财政赤字有所增加，也不应该感到恐慌，毕竟，在一个公共部门过度膨胀的经济体中，即使赤字出现大幅增加，也显然比增税更为可取。

一些人反对政府赤字的理由似乎言之凿凿，令人信服。这些人认为因为政府支出必然来自当前的产出，所以，政府对商品和服务的使用才是真正的税收，政府的赤字必然扭曲价格水平，把代价留给子孙后代，既然如此，我们难道不应该反对政府增加赤字吗？这些人认为，想当然地认为发行债券比征税更好，其实是产生了“债券幻觉”，即误以为我们可以通过操纵一些金融工具而不付出任何代价地获取一些好处。他们告诉我们说世界上没有所谓的免费午餐，所有的午餐都必须来自实际的经济生产活动。这确实是一个得之不易的真理。

但这是半真半假的，因为这意味着经济和其他类似的概念，如货币供应、工业产能、劳动力的供应、自然资源的储备等，都是明确的、可衡量的东西，受制于数学规律。如果政府决定花费额外的10亿美元建造一艘潜艇，那么私营部门将不得不放弃价值10亿美元的技术和体力劳动、自然资源、工业产能和其他货物。无论政府选择提高税收，向私人出售债券，还是将债券卖给美联储（从而扩大货币供应和制造通货膨胀），私人消费和投资将不得不减少。但是这些计算虽然看起来很严格，其实都是错的。世界上确实有免费的午餐，但没有可衡量的经济或绝对的货币、劳动力或资源供应。

比如，劳动力和资源的使用效果具有很大的弹性。工人可能只发挥出了大约一半的能力，普通行政人员与最佳行政人员的效率可能相差很多。现代经济体中充斥着大量的油水、贿赂、未得到充分利用或遭到滥用的人力资源和工业资源，无论是合法经济活动，还是地下经济活动，都是如此。

在一个过度征税的经济体系中，对于影响工作效率的限制因素和最高效率的统计大多是模糊不清的。你不可能准确知道一个人能发挥出多大的效率，因为人们可能为了避税而不愿发挥出最大能力。任何资源的使用效率都在很大程度上依赖于人们的思想和技术，而思想和技术又变化很快。近年来，人们已经将废弃的油井、无用的重油、旧铜矿的矿渣堆及沙滩上的硅变成了工业宝藏。货币供应同样难以捉摸，因为在美国，新的货币和信贷形式激增。

当政府选择多花10亿美元的时候，面临的一个重要问题不是能开采出多少资源，或者创造出多少产能，而是能在多大程度上刺激企业和工人的积极性和创造力。人们往往误以为债务或通货膨胀带来的负担比较重，而税务造成的负担比较轻，其实这是人们在感情、思想和观念的控制下产生的一种幻觉。事实上，税务负担是非常沉重的，比任何临时性的政府计划都能

更为迅速地增加或削弱一个国家的资源和生产能力。反观我们目前的各种税务规定，无不是忽视了具有创造性和前沿性的企业的真实投资收益，根据表面上的高收益实施高税率，从而削弱了人们的积极性，缩小了经济活动的范围。

赤字支出可能是保护私营部门的一种方式，也可以保护那些最有创造性的投资免受直接税收的影响。企业可能并不欢迎通货膨胀或债务所隐含的未来税收，但对于一个业绩不断增长的公司而言，通货膨胀或债务并不算问题，因为这类企业可以通过提高价格去应对通货膨胀（通货膨胀也会打击其竞争对手），甚至在某些情况下，企业或许可以从库存商品中获得更高的利润。然而，税收则不一样，因为税收会造成一种直接的、眼前的负担，由于快速增长的公司的投资回报率比较高，因此，它们交的税也相应地比较多，税法对这类企业的影响就被放大了。对于一些劳动密集型或者技术密集型的初创公司，即使没有利润，也将承担沉重的社会保障税，利润增加后，还得支付更多的资本利得税，还要给员工加薪。提高资本利得税的边际税率将会进一步损害小型和增长型企业，从而剥夺它们的股权融资机会。

只要政府支出带来的收益和好处比不上私营机构的投资，那么削减政府开支就不失为一种最佳选择。即使不采取这种最佳政策，政府也不应该像现在这样经常采取最糟糕的政策，即通过提高边际税率或拒绝降低税率的方式，追求达到预算平衡和对抗通货膨胀的目标。目前这种做法是无法奏效的。一种比较妥当的做法就是像日本那样，想方设法增加公众的储蓄资金规模，使其大到足够覆盖庞大的财政赤字，同时通过每年减税的方式扩大私营部门的资本规模。

大多数自我标榜为负责任的经济学家一直鼓吹“财政健全主义”，旨在降低财政风险，确保财政运行不至于偏离安全稳健的目标。如果效仿日本去减税，那么财政健全状况会如何呢？事实证明，日本的做法将“财政健全主义”从一个数字运算游戏变成了保存并扩大这个国家真正的、重要的财富的艺术。这不仅意味着平衡政府部门的收入和支出，还意味着平衡政府活动的预期收益和私人活动的预期收益，并适当发行债券去为长期项目融资。在目前的情况下，如果重新采取传统的方式去实现财政健全，那就容易导致人们抵制减税。而抵制减税其实是一种不负责任的行为，会产生破坏性的结果。

只要经济被认为是一个非弹性的数字，是可测量的数量的总和，政府支出的增加必然导致税率的提高和经济增长的趋缓乃至停滞。保守派经常理直气壮地指出，财政赤字会提高物价水平，加重政府未来支付利息的负担，从而加剧政府支出可能产生的负面影响。这样一来，保守派就会想办法增税，而政府增税必然会牺牲私营企业的利益。

这种危险并不是抽象的或假设的，而是真实存在的。世界各地的保守派在当选之前都承诺过减税，比如，从美国的胡佛、艾森豪威尔和尼克松，到加拿大的克拉克、澳大利亚的弗雷泽和英国的希斯，无不如此。但最后，他们却打着履行“财政责任”的旗号走上了增税之路，以期实现财政健全的目标。但这种做法纯粹只是为了实现收支平衡而做的刻板枯燥的数字运算，并没有考虑应该如何激发私营部门的创造力和灵感，也没有给无法计算、无法证实却可为资本主义经济实现奇迹般的增长播下种子的供给学派留下空间。然而，正如沃伦·布鲁克斯所说的那样，有限的物质财富只是我们财富中的有形部分，这些物质财富的来源是想象力和创造力，而想象力和创造力是无形的，也是无限的。

如果能激发人们运用好这些无形财富，那么，我们可以说，在资本主义制度下，确实有免费的午餐。因为那些思想和身体都自由的人的精神资本能够带来无限的回报，一旦他们学会给予，那么他们获得的回报则是多种多样的。而且《马太福音》里面的“黄金法则”在资本主义制度下能够发挥出它的魔力，使得人们能够建立一种社会秩序，将人们自古以来对自由、博爱和平等的期待同消除贫穷和增加财富变得协调一致。尽管如此，所谓的经济学家在开展经济学运算的过程中，从来没有考虑过这些无形财富带来的收益。

如果美国的保守主义人士能够坦然接受“债务”这个词语的意义，那么这将意味着智慧的力量在美国迎来了一个几乎可以说是前所未有的胜利。托马斯·麦考莱（Thomas Macaulay）在19世纪中期写的《英国史》（*History of England*）一书，用非常优雅的语言论述了英国的巨额债务。接下来，我引用他的一些论述：

> 当与路易十四的大战最终以《乌特勒支和约》和平结束时，这个国家欠了大约5000万英镑的债务。从那些粗鲁的普通人，到那些捕猎狐狸的绅士和咖啡馆的演说者，再到那些目光敏锐、思想深刻的思想家，无不认为这笔债务会永久地削弱国家的政治机体。
>
> 战争很快再一次爆发，在首相威廉·皮特（William Pitt）精力充沛而且挥霍无度的领导下，英国债务迅速上涨到了1.4亿英镑。一旦最初的胜利喜悦结束，理论家和企业家一致断定英国的末日真的快要到来了。唯一没有这种错觉的是思想深刻的埃德蒙·伯克（Edmund Burke）。大卫·休谟无疑是这个时期思想最深刻的政治经济学家。他宣称我们的疯狂超过了十字军，我们不可能用数字证明从英国到天堂的路是否存在，但我们可以用国债数字证明从英国到毁灭的道路是存在的。

亚当·斯密看到了这一点，但也只是看得稍微远一些而已。他承认压力很大，但国家还能承受得住，而且会持续繁荣……但他警告他的国家说，即使国债再出现很小的涨幅，都可能带来致命的结果。乔治·格伦维尔（George Grenville）是一位非常勤奋和讲求实际的部长，他对英国的财政状况也持有同样的悲观态度。他假设，除非把一部分债务转嫁到美洲殖民地头上，否则英国会因为1.4亿英镑的债务而覆没。后来，英国的确试图将一部分债务负担转嫁给美洲殖民地，但结果又引发了一场战争，反而给英国增添了1亿英镑的债务，并导致英国失去了曾经可以提供必要财源的殖民地。

英国债务规模虽然一次次地扩大，但这个奇怪的病人不管它的医生如何诊断和预测，都一次比一次变得强壮和兴旺……不久，法国大革命爆发，这场战争的花费远远超过了之前的任何一次，使公共信贷的规模达到了极限。当世界再次处于和平状态时，英国的债务达到了8亿英镑。事实上，这是一笔庞大到令人难以置信的债务，当时出现了比以往更大的绝望呼声是不足为奇的……然而，就像体弱多病的约瑟夫·艾迪生（Joseph Addison）一样，一开始不断抱怨自己体弱多病，说自己很快就要因为消耗性疾病而去世了，但后来他却变得很胖，便羞愧得沉默不语。英国也是一样，一直说自己债台高筑到处于水深火热的地步，但直到它的财富以货币的形式充分展现出来之后，它才发现这种抱怨显得多么荒谬。

事实证明，这个贫穷得快要破产的英国社会不仅能够偿还所有的债务，而且在偿还债务的同时，还迅速变得越来越富有，几乎显而易见……当肤浅的政治家们重复说人民快被沉重的国家债务负担压垮时，蒸汽火车在一条铁路上完成了它的世界首次运行。很快，铁路布满了英国。在美国独立战争结束后的几年里，这个似乎快要破产的国家拿出了一笔超过国家债务总额的资金，用于修建高架桥、隧道、堤岸、桥梁、车站及制造发动机。与此同时，税收负担变得越来越轻，国库却越来越充裕。

那些不断地做出一系列令人绝望的预测，以及相信这类预测的人，其实都犯了一个共同的错误，即认为人与人之间的债务与国与国之间的债务具有可比性，而事实上，这两种债务是不可类比的。这个错误观念导致他们陷入了无休止的错误……这种错误观念之所以很严重，是因为人们忽视了一个国家拥有的各种资源，没有考虑到各种实验科学的持续进步产生的影响，也没有考虑人们持续努力的影响。他们只盯着债务数字的增加，而忘记了其他一些随着债务规模增长而增长的事情。(注)

从商业革命到工业革命，经济史上最伟大的事件大多发生在物价不断上涨和债务不断增加的时期。在过去几十年里，资本主义在亚洲取得的巨大胜利，在很大程度上有赖于债务和通货膨胀。最糟糕的财政赤字降临在日本人身上。即使在1979年，日本财政缺口依然高达700亿美元。当日本的经济规模只有美国的一半时，其财政赤字却是美国的两倍多。但在它抹平赤字的过程中，其货币供应量或通货膨胀率并没有出现爆炸性增长。日本之所以取得这一成就，仅仅是通过减税大力刺激储蓄和投资。

1963—1978年，日本的储蓄率从16%上升到23%，税收负担也以同样的速度下降，而美国却是储蓄率大幅下降，税率大幅提高。日本的生产率增长，但美国的生产率却有所下降。尽管两国在文化观念、出口导向、治安和防务支出等方面存在明显差异，但美国可以从日本的做法中吸取经验。日本人已经接受了债务和通货膨胀，但在长达25年的经济增长中，它每年都制定了减税政策，到1980年，日本的个人平均税率还不到20%。

如果一个政府的债务是由滥发货币引起的，或者伴随着混乱不安的局势（就像法国政府在法国大革命爆发之前的做法那样），或者一个政府的债务只是为了蓄意破坏其他债务的计算单位（就像德国魏玛政府的做法那样），那么这种债务就会带来毁灭性的结果。像美国政府这样，不仅为那些不愿参加工作的人提供资助，而且还对企业实施惩罚性的税率，长此以往，必将毁掉美国经济。然而，如果一个政府背负债务的原因是为了开展有利于提高生产力的投资项目，或者是为了避免对持续增长的企业实施毁灭性的高税率政策，那么这些债务可以成为促进经济增长和社会进步的重要力量。最严重的经济灾难是通过高税率去抑制经济领域内具有催化意义的投资，从而破坏经济的未来发展动力。

在不断增长或者物价不断上涨的经济中，目前用于投资的资金比未来的资金更有价值，甚至比未来的资金价值高出很多倍。对有进取心的资本家来说，未来总是比今天更有希望。只有在一个静态的、没有创造力的经济环境下，才适合量入为出。只有在一个体量非常小、只适合零和预算的经济体中（也就是说一个人的收入增加必然以另一个人的收入减少为前提），以及在一个货币价值呈现线性特征（即货币价值稳定不变）的经济体中，我们才能用抽象的数学思维去思考这个世界的债务负担。

然而，在一个日益增长的资本主义经济体中，其总体预算不是零和的，货币价值也不是线性的。当前贷款引发的利息，在未来某个时间点可能变得几乎没有任何价值，算不上任何负担了。即使从会计角度来看，如果每年固定支付100美元的年利息，那么连续支付20年和永久支付的价值几乎是一样的，因为在一个不断增长的经济体中，时间这一资本会使所有债务相形见绌。

第二次世界大战结束后，美国积累的债务规模比它的国民生产总值规模还要大，而英国的债务规模则是其国民生产总值的2.5倍。经过30年的发展，到1980年，美国的债务已经维持了很长一段时间的下降态势，下降到了不足其国民生产总值的1/4。英国也是如此，债务规模下降到了不足其国民生产总值的一半。即便把今天私营部门的债务考虑在内，也几乎没有证据表明美国的债务负担比10年前或20年前大多少。关于私营部门债务不断增长的统计数据，反映的主要不是社会总体收入和财富的增加，而是资本中介机构之间的相互借贷和多样化投资组合。事实上，私营部门之间的这种债务反而可能使整个经济体系变得更加稳定。美国和英国面临的真正问题不是债务，而是资金浪费，不是财政赤字，而是不合理的财富再分配，这种分配方式导致每个人变得更穷，甚至加剧了不平等。

政府通过向银行借款或增发纸币的方式来弥补财政赤字，最终会降低人民手中货币的购买力，这就是所谓的“通货膨胀税”。对于通货膨胀税，一个至关重要的问题就是税收的分配方式和实际用途。正如诺贝尔经济学奖得主威廉·阿瑟·刘易斯（William Arthur Lewis）所写的那样：

> 一些幼稚的研究人员宣称，通货膨胀不会促进资本形成，因为在一些发生通货膨胀的地方（尤其是拉美地区），资本并没有增加。因此，从促进资本形成的角度去概括通货膨胀的影响是不明智的。如果政府将通货膨胀带来的税收投向破坏性的用途，那么通货膨胀将产生破坏性的影响，而在许多国家或在每一个贸易周期的上升阶段，通货膨胀往往是由货币增发引起的，而这种情况下的货币增发是为了促进资本形成。这样一来，通货膨胀的最终结果就是加快了资本形成的速度。

如果美国政府将通货膨胀税的收益转移到资本主义经济赖以增长的核心，即能够引领未来的新研究和新工业，那么通货膨胀问题和经济增长问题都将不复存在。如果我们继续为垂死的经济部门和官僚主义盛行的企业提供补贴，那么通货膨胀高企和增长乏力的现象将会长期持续下去，我们也将继续在恐惧和痛苦中思考经济增长面临的限制，而这种情况下思考出来的限制终归是虚幻的。我们将继续在错误的预算制度下沮丧地衡量我们的生产能力和资源，分析关于收入和支出的虚假统计数据，导致自由人和企业的精力和内在动力受到压抑，从而继续给经济施加切切实实的严重束缚。

美国必须克服双眼紧盯资源和资本的“唯物主义”错误。从本质上来讲，资源和资本虽都是物质，是可以用尽的，但人类的意志和想象力则是自由的，是取之不尽、用之不竭的。这种错误是最古老的经济错觉之一：在帝

国主义时期，人们认为财富是土地；在重商主义时期，人们认为财富是黄金；在现代社会，人们认为财富是石油，并且依旧紧紧抓住房地产和黄金；经济学家们将资本量化，并认为财富主要由机器和工厂构成。其实，这种观点忽视了人的精神和信仰对经济发展和财富创造的影响，因此是错误的，只不过错误程度比一般人的观点轻一些而已。纵观历史，从威尼斯到香港，发展最快的国家或地区无不是拥有自由的思想和财产私有权。世界上最繁荣的两个经济体在第二次世界大战中几乎损失了所有的物质资本，但它们通过企业家精神的解放，迅速实现了涅槃重生。相比之下，如果这两个国家紧盯着物质财富，而忽视人的精神和信仰，那么它们将就此一蹶不振。

---

1. Clarence L. Barber, “Inflation Distortion and the Balanced Budget,” *Challenge* 22, no. 4 (September–October 1979), pp. 44–47.

2. David A. Andelman, “New York’s Taxi Industry Thriving on Some Controversial Economics,” *New York Times*, March 13, 1980, p. 1.

3. Peter Drucker, “Old Consumers vs. Young Producers,” *Wall Street Journal,*December 18, 1979, p. 20.

4. Peter M. Gutmann, “Statistical Illusions, Mistaken Policies,” *Challenge* 22, no. 5 (November–December 1979), pp. 14–17.

5. Although some inventory profits can be made real when inflation continues or accelerates (as many businesses have discovered to their secret delight), the taxation of earnings on the basis of historical cost accounting in both capital goods and inventories was a significant burden on some companies in the 1970s. Most of the supposed steel industry profits during the 1970s can be said to disappear if appropriate depreciation is charged.But the steel industry not only had to pay taxes on these nominal profits,it also paid dividends (which were taxed again as unearned income for their recipients). These increasing dividend payments were another effect of inflation since they were needed in part to compete with the inflated yields of bonds (although, except for misconceived rules and taxes, inflation would not actually damage the real value of plants and equipment — the real equity of steel and other manufacturing firms — the way it destroys the principal value of bonds).

   Economist George Terborgh, in a study for the Machinery and Allied Products Institute, concluded that on the basis of replacement cost

accounting of inventories and depreciation, corporate profits in general during the three years spanning 1974 to 1976 were too small to cover dividend payments, and Securities and Exchange Commission (SEC) Chairman Harold Williams estimated that real depreciation of aging American steel plants was twice as great as the industry's cash flow after dividends.

These analyses raise an important alarm, but they seem somewhat overwrought for such heavily leveraged borrowing firms as the steel industry, with all its political clout and government subsidies. Large corporations have about two-thirds as much net indebtedness in bonds and other dollar-denominated notes as the government. They benefited from a similar unreported 30 billion-dollar decline in the value of their debt and were allowed to write off interest payments that largely consisted of an inflation premium to offset that decline. It was firms more dependent on equity than debt that were hurt most in the taxflationary seventies.

In addition, the argument that large businesses suffer greatly from inadequate depreciation of their equipment and facilities ignores the fact that the residual value of these assets — their value in the market, whether as an operating facility, as real estate, or even as scrap — is rising because of inflation. Because the company is writing off its equipment at the same price it paid for it in the past, the depreciation charges alone will not suffice to replace it with new equipment. But at the same time, the market value of those portions of the plants and equipment that have not been worn out or outmoded has steadily risen in many businesses. Moreover,the company is permitted to counteract inflationary effects to some extent by accelerating its depreciation costs — assigning most of them to the early years of the equipment's life. Meanwhile, the real worth of this equipment to the company has likely increased. The profitability of the use of a facility will often rise as time passes and competitors have to purchase new and more costly equipment.

The sum of these possible gains from inflation — the acceleration of depreciation charges on equipment that does not wear out, the appreciation of its residual market or sale value, the rise of the net income produced by equipment purchased in the past, the tax

deductibility of interest and the destruction of the value of the debt — all these benefits usually have a total worth greater than the loss from depreciation by historic costs. Thus most big companies with substantial debt and real worth should indeed have been able to pay their taxes and dividends while at the same time replacing their plants and equipment as needed. These considerations do not answer the question of whether companies should be taxed at all, nor do they deny the claim that federal regulations and other policies have gravely damaged American corporations. But it does mean that most big companies have not been reporting false profits and that many of them have been much undervalued on the stock exchange, not because of excessive taxation of their profits, but because of excessive taxation of stockholders and potential stock purchasers.

Large corporations have suffered from a stock market that evaluates their assets at only three-quarters of book value. They have thus been forced to turn to debt to finance expansion. But they have gained by buying back their own equity at bargain rates and by buying out smaller companies at prices far below the likely costs of reproducing their assets.

Rather than build a new factory at inflated prices, many corporations have been able merely to buy an existing company that possessed the desired facilities, at 25 percent off book value.

6. Roger E. Brinner, "The Anti-inflation Leverage of Investment," in Clarence C. Walton, ed., *Inflation and National Survival*, Proceedings of the Academy of Political Science, vol. 33, no. 3 (New York: the Academy of Political Science, 1979), pp. 149–154.

7. Hendrik Houthakker, "The Inverse Relation between Company Growth and Price Movements," *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1(Washington, DC: the Brookings Institution, 1979).

8. Abridged from Thomas Macaulay, *The History of England*, chapter 19,as quoted in *Challenge* 21, no. 4 (September–October 1978), pp. 3–6.

9. W. Arthur Lewis, *The Theory of Economic Growth* (London: George Allen& Unwin Ltd., 1955), p. 405.



第三部分

信仰驱动的经济

第十九章
经济是以个人能动性为基础的

正如简·雅各布斯（Jane Jacobs）所言，在每一个经济体中，都存在一个关键的、决定性的冲突。注这种冲突本质上并不是资本家和工人、技术官僚和人文主义者、政府和企业、自由主义者和保守主义者、富人和穷人之间的冲突。所有这些分歧都不完整地、扭曲地反映了一种更深层次的冲突，即过去和未来之间的冲突，或者说现有的产业形态和将来会取代它们的产业之间的斗争。这是一场现有的工厂、技术、资本构成同未来可能起到颠覆作用的风险投资之间的冲突。这些未来的风险投资可能很快就会使现有的东西变得一文不值。这类风险投资在今天可能根本不存在，或者可能只是一个闪烁不定的好点子，或者是一个名不见经传的小公司，或者是一个不知名的研究项目，或者只是一种虽然强烈却一文不名的雄心。这种风险投资在现在看来或许是不明显的，前景也不好估量，但在一个不断发展的经济体中，一旦这种风险投资得到机遇，那么它就会在适当的时机发展壮大。

除了短期意义，我们所说的经济增长的根源并不在于总统召集企业家坐在圆桌前讨论如何刺激经济时提到的增加需求和提高生产率（比如销售更多的肥皂和雪佛兰汽车），也不在于大多数工商企业所谓的投资（这些所谓的投资无非是现有资本和固定设备的修复、复制和扩大），要知道，随着时间的推移和各种环境的变化，现有的工业体系的运行和维护成本越来越高，而且变得落伍后被淘汰。要复制或扩大这样的生产体系只会给经济增长增添负担，从而减少用于研发新技术的投资。长期增长实际上可以被定义为更换现有的工厂、设备和产品，以及发明新的和更好的产品。

亨利·贝塞麦爵士是贝氏炼钢法的发明者。他曾经生动地描述了19世纪这一重大发现的诞生和取代旧有技术的时刻。1854年，他在第一次炼钢测试取得突破后写道：

> 现在，我发自肺腑地意识到，世界上伟大的钢铁工业在最近发生的事实所展现的不可抗拒的力量下将逐渐崩溃。这是必然的结果，即使是过去150年里积累起来的才智……即使是目前为止现有生产体系积累的数以百万计的资金，以及所有伴随而来的抵制，也无法扭转这个伟大的事实！注

贝塞麦是正确的。虽然他那套炼钢法得以应用和推广的时间比他的预期要长很多，但是他的发明最终确实产生了他预料的颠覆性结果，以致从英国中部到美国宾夕法尼亚州东部，随处可见荒芜的城镇和荒凉的工厂。到19世纪的最后几十年，美国大约85%的钢铁都是通过贝氏炼钢法生产的，而且随着铁路的广泛延伸，钢材取代了铸铁。但贝塞麦发明的新技术也要屈服于时代的变革。到1910年，以完全不同的固定设备为基础的平炉炼钢法已经取代了贝氏炼钢法，美国大约2/3的钢铁都是通过平炉炼钢法生产的。

正如熊彼特所写的那样："创造性破坏是资本主义的基本事实。它本质上是经济变化的一种形式或方法，从来不是静止的，而且永远也不会是静止的……促使资本主义发动机运转的根本动力来自新的消费品、新的生产方式或运输方式、新的市场、资本主义企业创造的新形式的工业组织。"[注]

在创造性破坏的过程中，无论是大公司还是小公司，都没有决定性的优势。一般来说，大公司最有优势的地方在于能够逐步提高生产率，而且在目前这个政治和金融往往比创新更具影响力的世界中，大企业在拓展市场方面也更有优势。小公司的效率整体上要低得多，但小公司也更有可能制造出全新的产品，大公司有时可以成功地收购或组建子公司，这些子公司坐拥丰富的资源，在模仿和改进其他公司的创新方面占据先天优势。然而，大公司缺乏勇于冒险的企业家精神和不受约束的灵活性。尽管一个特定的小公司可能没有大公司那么有创意，但是数以百万计的小公司是创造性破坏的主要源泉。小公司是颠覆性变革的主要发起者。

大企业在特定的资本和管理实践上坐拥庞大的、稳定的投资，但这样有利有弊，在创造规模经济的同时，也导致它们缺乏灵活性。人们可以认为过去和未来的斗争部分是小个子的大卫和大块头的歌利亚之间的斗争，这场斗争永远不会结束。（我这样讲并不代表我对大公司怀有任何敌意。）许多当代经济学家都认为我们现在正进入一个技术停滞不前的时代。这种看法着实令人惊讶，因为技术从来没有停滞不前，创造性破坏一直是经济增长的本质。就连熊彼特本人也低估了持续变革的必要性。

基于这样一个事实，产生了一个重要观点，即对于任何政治体制、政党纲领、鼓舞人心的领导计划而言，一个核心问题就是它们能否让未来占据上风，是否会支持未知的新事物去对抗过去的安逸和激情？其他问题似乎次要多了。在人类历史的惨痛历程中，每隔一段时间，技术和生产力就无法满足快速增长的世界人口的需求，无法支撑经济快速发展。在任何一个历史时期，都会有缺乏信心、目光短浅的人试图阻止知识的增长和技术的进步。他们梦想着国家稳定、经济均衡、生活方式另类、技术报酬递减、生态平衡和回归自然，一直念叨着"科技进步带来的威胁"。这样的错误认识

虽屡遭反驳，却不断地反复，堪称影响人类文明延续的一个主要障碍。

解决这个问题在每一个现代化国家都变得越来越迫切。纵观世界各地的政府，无不夹在令人苦恼的落后事物和未来机遇之间，夹在衰老的痛苦和成长的烦恼之间，以及夹在那些在竞争中失利之后要求政府为其失误提供补贴的企业和那些寻求人力资源、资本资源以创造新产品、新市场的企业之间。

资本主义国家也是如此。由于资本主义国家的政府越来越深地融入经济结构，资本主义经济制度和民主政治体系越来越多地倾向于维护既定的秩序，因而导致经济增长乏力和创新活力不足。在民主制度下，一个典型的立法委员通常支持他的选区内最强大的企业和文化势力。工会在所有非共产主义国家的政治中都占据着非常重要的地位，而这些工会通常支持那些已经建立工会组织的大公司的利益。官僚机构往往与它们所监管的行业紧密相连，尤其是当这些机构的烦琐法规与过高税收一起对这些行业造成损害时（就像美国铁路和公用事业公司遭到的损害一样），这些走投无路的企业最终只能落入国家的手中，由国家接管。

可以理解的是，详细的监管制度有利于维持那些已经适应规则的产品和行为模式，这些行为可以被现有监管机构的专家们轻易理解和监督。创新总是产生不可预测的结果，也可能是危险的结果。在早期阶段，创新的事物总是充满不确定性，效率低下，如果这些新事物是以新的科学发现为基础的，那么这些新事物就会显得不可思议。任何防止环境破坏、防止工作场所发生危险，以及防止消费者遭受风险的管理体系都不会为飞机的出现创造条件，更不用说催生工业革命了。监管机构必须始终依靠现有的知识储备去实施监管，而现有的监管知识则取决于现有的学科和这些学科的领军人物。

然而，专业的科学知识不仅艰深难懂，而且适用的范围非常狭窄，科学家们抵制变革的动力不亚于那些官僚机构。威廉·肖克利（William Shockley）是晶体管的发明者之一，也是当今最伟大的发明家之一。但在20世纪60年代早期，他在半导体的潜力研究方面是无知的，就像他现在在智力遗传方面的无知一样。大多数科学上的突破都是20多岁或30岁出头的人取得的。

美国所谓的国家实验室、食品与药品监督管理局和环境保护署都是政府用来评估民用科学成果的官僚机构，充斥在这些机构里的都是那些早已度过年富力强阶段的人，他们的情感和智力主要是由早期的技术塑造的，对科技进步有着强烈的抵触情绪，如果让他们判断核聚变产生的能量或微生物学领域某个新突破具有的意义，那就无异于让19世纪的铁路技术人员去评估莱特兄弟的飞机发明计划一样。

这些现实并不意味着监管没有必要，但的确表明监管体系存在严重的隐患，会带来不可估量的后果。可以肯定的是，监管体系越全面，越容易被庸才主导，美国经济的增长情况也会越来越平庸。在一个不断变化的世界里，过度的监管将我们从风险中拯救出来，却会造成最大的危险，即一个停滞不前的社会。这不是在安逸的均衡和鲁莽的进步之间进行取舍，而是在时间与变化过程中出现的无规则的毁灭和人类才智催生的创造性破坏之间进行选择。

我们当前的监管机构正在变成创造性破坏的敌人。美国环境保护署一直在不断地阻挠使用新的生物杀虫剂，比如信息素、杀虫细菌及雷切尔·卡森（Rachel Carson）所称赞的其他能够控制害虫的滴滴涕替代品。尽管大多数新的生物物质对环境没有任何威胁，但这一立场导致了巴拉松等化学杀虫剂的继续使用，这种化学物质甚至比滴滴涕更有毒性和破坏性。《哈珀斯》（*Harper' s*）杂志的威廉·塔克（William Tucker）在一篇获奖的分析报告中指出，造成这种局面的原因并不是监管机构对新事物的蓄意反对或存在什么阴谋，而是它们在面对新鲜事物时表现出了一种典型的无能。



在杀虫剂制造商看来，新杀虫剂的主要技术问题是如何使它们在环境中保持足够长的时间以消灭害虫，同时不会影响到人类的健康。商业层面上的主要问题是这些杀虫剂的作用往往是非常有限的，通常只对一种害虫有效，从而限制了它们的市场应用范围，导致制造商们只能把很少的资金投入测试。

这些奇异的微生物杀虫剂能够打乱特定害虫的交配模式，扰乱它们的生活，从而达到杀虫的目的，而环保署却要求这类杀虫剂必须满足与那些能够杀死大量昆虫的有毒化学物质完全相同的测试要求，结果就导致化学杀虫剂继续被广泛使用，并在地球上顽强地存在下去。环保署对控制害虫的有机物质缺乏远见，因此便拒绝批准它们，其实，这是官僚主义的表现，是错误的。

制造生物杀虫剂的新企业年复一年地涌现，又年复一年地破产。科学家们虽然取得了惊人的突破，却不得不沮丧地转向其他领域。环保署无休止地盘问他们如何处理新发明，要求他们的新产品必须通过动辄数百万美元甚至数千万美元的检测试验。再加上人员变动太频繁，导致很多企业陷入了困境，却无法厘清这种困境的责任究竟应该由谁承担。这样一来，科技进展的道路就被堵塞了，导致杀虫剂退化得比建立规章制度之初的滴滴涕更具有危害性。

相似的情况也发生在美国食品与药品监督管理局身上。主导该机构的是那

些无法接受药理学新发展的监管者。在“反应停事件”的阴影下，这些监管者就像该局员工弗朗西斯·凯尔西（Frances Kelsey）曾经阻止“反应停”即沙利度胺在美国上市那样，顽固地阻碍任何新药物，担心这些药物经过一段时间的应用之后会像沙利度胺那样引发胎儿畸形。事实上，如果一个监管体系因为担心类似于沙利度胺那样的副作用而阻止任何可能有副作用的药物的测试，那将会阻止药理学的几乎所有进展，这样一来，没有得到救助的生命比得到救助的生命要多得多。今天，食品与药品监督管理局是美国医学进步的主要障碍，愚蠢地阻碍和阻止了药物的创新，包括新一代的抗病毒药物，在最近几十年的时间里，由于该局的禁令，这些药物的安全性和有效性都无法得到证明。

1974年，美国国会威胁说要通过《有毒物质控制法》将这种混乱局面延伸到整个美国工业体系，涉及数千种化合物，其中大多数是有毒的，只是毒性程度不同和应用方式不同。这项任务基本上是不可能完成的，因为它将抑制整个经济体对这些化学品的需求。如同《职业安全与健康法》一样，这个法案允许政府借助任何理由去干扰那些触犯法律的公司，而最可能被用作借口的一个理由就是这些公司坚持制造新产品，故规避麻烦的最好办法就是停止任何创新。根据这个法案，美国食品与药品监督管理局的工作越认真，产生的破坏性结果越严重。在这种情况下，我们只能寄希望于这个机构的无能了。

尽管市场上经常出现这种反复无常的干预行为，但有时还是需要监管的，而且应该像所有人一致同意的那样，在监管收益超过监管成本时，就可以采取监管措施，但要计算清楚收益和成本，绝非一件简单的事情。许多成本是无法衡量的，因为它们包括一个更开放和更具竞争力的经济体系的好处，这种体系能够为新技术的充分利用创造条件。

过度管制造成的最严重的损害是对创新意识和企业家精神的打击，以及让那些曾经得到政府批准却已经过时的东西和不正当商业行为继续存在下去。政府尽管具有诱人的作用和值得称赞的地方，但几乎总是扮演变革阻碍者的角色，因为它们总是打着防止污染、拯救生命的旗号去阻碍进步。但事实上，要论人的寿命，反而是那些世界上工业化程度高、经济活力强，当然污染也严重的国家的居民寿命比较长，而且变得越来越长。因此，如果政府要阻碍进步，他们必须承担起举证的责任，证明科技进步会影响人类生命健康。

政府抵制变革的一个原因是，创造性破坏的过程不仅可以攻击现有的行业，而且还可以攻击存在于其上的监管机构。减少官僚作风比让公司破产要困难得多。监管机构是依赖产业体系存活的一种寄生虫，但它可以比它的宿主发展得更庞大，不断削弱着产业发展的力量，久而久之，监管机构反而变成了一个宿主，而产业反而沦为了寄生虫，依靠政府机构的补贴和

保护而得以存活。如今，欧洲各地都有这样的企业，这些企业曾经哺育着它们的社会，而如今，它们却依靠政府的补贴才能存活下去，但没有一家国有化的制造企业能够获得持续的利润。所有这些企业都是经济的负担，它们看似在社会上占据了主导地位，但实际上无异于在吸社会的血，在做着侵害社会的举动。

在英国，北海油田的发现被称为“伪装起来的祸害”，因为它使英国政府获得了更多的财富，从而有能力在整个20世纪70年代不断补贴那些寄生在政府身上的企业，甚至去补贴Inmos这种在计算机行业落伍得无可救药的国有化企业。汽车制造行业的德劳瑞恩公司（DeLorean Autos）也是依靠政府补贴存活的。这家公司是英国击败波多黎各收购过来的，回头来看，波多黎各没有收购成功反而是走了好运。这家企业看来永远也无法偿还英国政府给予的巨额补贴了。英国政府这么做的初衷是维持一些就业机会，结果反而严重消耗了国民经济赖以发展的内在动力，破坏了更多的就业机会。

即使政府为那些没有依赖补贴存活的企业提供优惠政策，比如关税、进口配额、加速折旧和其他税收和贸易政策，这些政策往往有利于现有的企业去对付潜在的竞争对手，因为长期建立的产品生产线可以得到保护，可以获得加速折旧补贴等优惠。这些政策的目标往往是实现特定的社会福利，促进现有资本存量的扩大，以便建立更多的工厂，销售更多的机器、汽车、彩电、洗碗机、吹风机、化肥、杀虫剂等等。所有这些都是有价值的产品，但当一个国家陷入困境时，这些产品却起不到多少积极作用。随着我们的环境发生变化，我们的资本存量必须转变，这不可避免地意味着所有缺乏远见的现有的资本所有者、所有依赖他们的工会及由企业支持的地方政府和官僚机构的前景将变得不妙。

政府开倒车的倾向被媒体强化了，因为媒体工作者很喜欢报道那些可能有缺陷的新产品、可能有毒的工业废料及可能致癌的化学物质。关于这方面，报纸上的头条新闻和电视新闻的严肃评论比比皆是，但由于过度监管，那些有价值的产品和服务很少被报道，甚至没有被创造或销售过。每当一家大企业衰退或裁员时，无论造成这种局面的原因是进口商品的竞争还是仅仅由于产品过时，或者政府的政策，总会有摄像机和录音机涌向这些企业，记录下它们的每一句抱怨和诉苦。然而，每年消失的小企业高达数十万家，关系到数百万人的就业，媒体却没有给予应有的报道。不仅如此，公众从媒体的长期宣传中得到的一个印象就是，经济就是官僚机构和大企业的混合体，而他们对于经济增长的真正源泉却不了解。进口被视为一种威胁，进展被描述为一种危险，而政府从经济中攫取财富去补贴管理不善和濒于倒闭的企业被视为挽救就业之道。然而，当公平竞争的规则遭到忽视和破坏时，反而会丢掉更多的就业机会。

工会和政客们加入了媒体的行列，他们坚称宾州中央运输公司（Penn Central）、克莱斯勒汽车公司或洛克希德公司的破产对经济来说是一种致命的损失，而不是一种以更有利可图的方式重组公司资产的手段。事实上，铁路的最大问题是，目前的铁路服务模式在所有经济部门都是不可或缺的，如果铁路私营部门失败，最终必定能够得到政府的支持。这一观念明显是无稽之谈，却成了一个自我实现的预言，因为如果工人们相信公司最终能获得联邦财政部的扶持，任何行业（或城市）都不可能成功地与工会进行谈判。

同样，能源领域充满了自我实现的预言，因为媒体就像散布技术恐惧症一样对几乎所有形式的燃料生产和运输进行了广泛的宣传。发电厂、石油和天然气精炼厂，以及所有新能源的开发，总是被政府机构以拯救生命或保护环境的名义加以阻拦或拖延。然而，未来数十年的停电、电力短缺、能源成本上升及工业停滞，将会导致更多的死亡和破坏。届时，社会将不得不孤注一掷，将公用事业收归国有，重新使用煤炭，并加大环境污染的风险。因此，可以说在科技发展的过程中，媒体对未来爆发真正的危机起到了推波助澜的作用。

政府对管理不善、效率不高和消极保守的支持远远超出了商业范畴。过惯了舒服日子的失败者总是不可避免地求助于政府，以保护它免受变革的痛苦。正如衰落的企业求助于国家一样，那些逃避工作和家庭生活负担的人们或团体会宣称他们的失败是一场社会危机，拯救他们是国家的责任。联邦政府对失业者、离异者、离经叛道者和流浪汉的援助越多，他们的弊病就越常见，社会崩溃的前景就越令人担忧。如果政府过于注重关于危机的统计数据，那么它就会发现很多领域都需要提供补贴，使得这些人不劳而获，从而使问题变得更糟，助长不健康的经济模式和社会形态，加剧失业、通货膨胀、家庭破裂、房屋破损和财政赤字。随着政府机构的规模不断扩大，终有一天，解决这些问题的成本比问题本身更大。

在整个20世纪70年代，在创新和进步之类的冠冕堂皇的言辞背后，华盛顿反而变成了一大批阻碍进步的力量的聚集地：能源监管机构强加了新税收和价格管制措施，房屋监管机构推行租金管制措施，国家生产力中心被迫给美国州、县、市雇员联合会发去贺电，而这个组织是所有工会组织中生产效率最低的一个。

对官僚机构的规划者们而言，尽管实行监管措施的意图是好的，但他们将倾向于活在过去，因为只有过去是确定无疑的和可以计算的。为了应对未来可能出现的资源稀缺危机，这些官僚机构开出了一系列开倒车的药方，比如号召人们重新使用自行车，重建消费者合作社，实施新的联邦价格管制计划，大规模使用煤炭，或恢复小农场和风车，等等。虽然官僚机构进行了一些隐蔽的掩饰，但掩盖不了其开倒车的性质。

从整体上来看，政府机构当前实施的一系列计划可以视为在对现有企业进行巧妙的保护，同时帮助它们防范未来可能出现的竞争者，真可谓着眼长远，足智多谋。经济政策的重点是刺激对现有产品的总需求，而不是促进新产品的供应。投资信贷和快速折旧免税额虽然比没有任何减税措施好，但更倾向于重新创造现有的资本存量，而不是创造新的资本形式和生产方式。反垄断诉讼主要针对的是成功的竞争者（如IBM），而忽视了政府的政策是大多数美国垄断组织形成的根源。浮动汇率制度通过美元贬值来解决国际贸易中的失利，而不是通过提高生产力和新产品的竞争力来应对。美国的税收和补贴系统过度照顾失败者（企业、个人和地方政府），却迫不及待地对未来可能超出预期的新企业和新成就采取提防态度。因创造力和智慧得到奖励的主要是公司律师和会计师群体。

社会和就业项目中也存在类似的偏见。根据目前的平权行动规则，再考虑到长期存在的诉讼威胁，公务员制度现在几乎是建立在牢固不变的基础条件上，如考试成绩、文凭、种族和性别，而不是在工作的表现上。国家的就业政策越来越多地注重在任期和权利上变花样，而不是扩大就业机会和创造新的工作。

从表面上看，这些政策大部分是为了保护穷人和弱势群体免受变革的冲击，但不管平等主义政策的初衷是什么，其主要作用是导致下层阶级无法享受经济发展带来的成果。风险和竞争、死亡和变革是人类生存状态的本质。通过对受欢迎群体的收入进行分类，并通过失业补贴来对抗失业，只会让这些问题变得更糟，并强迫更多尚未组织起来的人（比如那些供职于没有建立工会的小企业的人）在经济停滞的情况下加入依靠补贴存活的队伍。

政府机构实施的工资和价格管制措施，无论企业是否愿意接受，都会对企业，尤其是对那些能够在竞争激烈的行业中实现快速增长和变革的公司造成很大的损失。正常情况下，这些公司需要向它们的员工支付很高的工资，以防止他们跳槽到其他公司，或者需要对公司在某个特定时期内垄断的稀有服务和产品收取较高价格。但是一旦政府采取工资和价格管制措施，企业就失去了这两个方面的自主决定权。这些管制措施将负担转移到了无法控制的部门。政府可以人为地压制汽车和电视机的价格，但这将增加食品、燃料和住房价格的压力。由于政府通常能够影响的是奢侈品的价格，而非必需品的价格，因此，货币供应量的限制往往会提高穷人预算中占主导地位的生活必需品的价格，这一点在尼克松政府和卡特政府控制价格时特别明显。

总的来说，政府试图保护自身及其客户免受不确定性和风险，但由此引发的最重要影响是将整个经济体系置于危险之中。在一个危险的世界中，难免会突然出现新的冲击和挑战，政府本应该机智地做出反应，但事实上，

政府的应对举措往往过于僵化或过于软弱。

支持未来尽管在理论上很简单，但存在许多挑战。政府只要公平地执行法律，就能催生出创新和增长的奇迹。政府应该做到以下几个方面，比如：保护专利权和财产权；发展卓越教育，尤其是在科技方面；限制公共权力催生和维持垄断；消除贸易壁垒；尽可能地挪开愚蠢的官僚主义之手；惩罚那些破坏环境的行权；在国内和国际事务上创造稳定和安全的气氛。

这样的任务使华盛顿的官僚机构承担了重大职责。要实现这些目标，需要付出巨大的努力。当代自由主义者提出的各种野心勃勃的计划或议程，只能确保政府规模不断扩大，逐渐成为增长和创新的障碍，除此之外，政府什么也做不成。政府要支持未来，最好的方法是尽量避免过度地塑造它，因为政府政策的影响几乎总是与当前的政治权力相一致，而当前的政治权力是由现有的资本和劳动力的状况决定的。

也许，过去与未来之间的斗争的最高象征是对税收政策的持续争论，尤其是关于资本利得税的政策。这种政策涉及的利害关系是相对简单明了的。削减资本利得税之后，除大企业必然获益以外，那些具有创新意识的、希望快速增长的初创企业也会受益，对这些新创企业而言，减税无疑是一种迟到的救赎。资本利得是资本主义经济中新财富的主要来源，是人们致富的方式。由于通货膨胀率超过8%，再加上20%的资本利得税，用不了几年，对于资产的平均榨取率就会达到100%。[注]一个人如果明智或幸运，投资了股票、债券、大宗商品和收藏品，并能猜透市场走向或美联储的意图，那么就能赚到一大笔收益，而这笔收益的税率反而比较低。但如果投资者看好一个初创企业而选择入股，等到这个企业制造出新产品之后，将股票出售，那时的资本利得税却通常达到了罚没的水平。

这种税收为现有的大企业构建了一张隐形的保护网，帮助大企业抵御小企业，帮助旧财富抵御新财富，并帮助过去抵御未来。但所谓的进步政治家们强烈反对取消这种资本利得税。尽管大多数自由主义者后来承认促进投资的必要性，但借用参议员肯尼迪、财政部部长布鲁门萨尔和总统卡特的话来说，这些自由主义者倾向于采取一种“定向方式”，只给他们青睐的那些投资领域提供奖金和补贴，而不是普遍性地为所有领域的投资提供奖金和补贴，因此也无法刺激新财富的创造和新企业家的出现。

自由主义者似乎只想要财富而不想要富人，但大多数真正的财富都源于个人的思想，其方式不可预测且无法控制。经济的成功依赖富人的增多，依赖于一大批勇于冒险的人，这些人愿意放弃唾手可得的舒适生活去创造新的企业，并在获得巨额利润之后再次投资。很多人认为他们的收入是不劳而获的。但事实上，大多数成功的企业家对社会的贡献远远大于他们的收

入，而且大多数创业者最终根本就没有积累任何财富。他们是经济生活中的英雄，那些嫉妒他们的人其实是不理解他们的作用，不理解他们对社会做出的承诺。

政客们对财富的态度是站不住脚的。从很大程度上来讲，政治家是美国的贵族。他们在激烈的竞争中承担了巨大的风险，做出了与所有企业家一样大的牺牲，终于获得了卓越的地位。获胜的政治家正处于他们职业的巅峰，然而他们的收入不仅低于医生和律师等专业人士，而且远低于成功的、冒险的企业家。可以理解的是，政客们对美国财富的这种分配方式感到不满。参议员、州长、市长和国会议员的工资应该至少是现在的四五倍。之所以没有达到这个水平，一个主要原因是他们自己散布了很多民粹主义言论，使得这些言论深入人心，难以遏制，从而堵住了他们自己的加薪之路。而且他们继承了很多财富，这笔财富令他们既珍惜又不满，使得他们能够在政治竞争中免遭常见的经济风险。

虽然很多美国政客公开表示支持进步，笃信平等，但他们对财富的真正来源却满怀敌意，从而导致他们只是代表着旧富豪阶层的利益，沦为一股反对创新和进步的力量。政客们在压制那些富有智慧、勇于冒险的企业家的斗争中取得了胜利，成为官僚主义和特权的天然盟友，成为抑制经济增长和经济活力的反动力量。然而，政治家们的雄心勃勃和敢于冒险的人生阅历使得他们在一定程度上具有企业家精神。如果政客们回顾一下自己的职业生涯和最终获得的声望，应该能理解冒险与回报的关系，应该能够理解资本主义经济的活力根源，应该能够理解敢于冒险的成功企业家获得巨大回报的必要性。

美国的政治秩序需要转变，不应再反动地保护过去的旧事物，而应积极地拥抱未来的新事物，这关系到美国资本主义经济的前景。在反常的美国政治世界里，要实现这种转变，几乎必然意味着要克服种种开倒车的趋势。

---

1. Jane Jacobs, *The Economy of Cities* (New York: Random House, 1969). Toward the end of this fascinating work, Jacobs writes: “The primary economic conflict, I think, is between people whose interests are with already well-established economic activities, and those whose interests are with the emergence of new economic activities” (p. 249).

2. Quoted in Arnold Heertje, *Economics and Technical Change* (New York:John Wiley & Sons, 1977), p. 75.

3. Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York:Harper & Row, 1962).

4. William Tucker, “Of Mites and Men,” *Harper’s*, vol. 257, no. 1539(August 1978) pp. 43–58.

5. Martin J. Bailey, “Inflationary Distortions and Taxes,” in Henry J. Aaron,ed., *Inflation and the Income Tax* (Washington, DC: the Brookings Institution, 1976), p. 302. See also note 8, chapter 15.

第二十章
鲁莽的酿酒商

那些对天才、勇气和机会曾在过去发挥的决定性作用持有怀疑态度的人，对于未来通常也是不抱希望的，他们认为西方世界的发展空间日渐受到挤压，注定要趋于衰落，因为其持续增长的人口不断挤压着一个封闭的疆域，科学和技术的收益情况也受制于收益递减规律。一种绝望的社会心态正在泛起，但它是一种伪科学，不理解人类历史的苦难，看不到人类取得胜利的长期来源。当物理学家都开始承认微观粒子的自由运动时，社会学家们仍然对人类的自由心怀芥蒂。原子结构能够容纳随机的、不可计算的现象的存在，但社会学家却认为人类社会是由不断退化的机械性力量所主导的，这种力量在衰落的、封闭的生态中演绎着自己的逻辑。

这种心态会导致人们缺乏长远眼光，导致政府出台扭曲的政策，导致人们只会觉得未来的发展前景日渐暗淡。未来的资源越来越稀缺，导致人们认为未来如同过去一样也可以规避风险和不确定性因素，认为未来可以按照人们预先的设想逐渐向我们走来。由于人们自认为从过去的事物变化过程中总结出了一种非常明智的逻辑，因此，他们预言这种逻辑也会塑造未来，进而导致现代的政治思想家们希望给当前和未来的事物套上这种逻辑，希望未来一切都按照这种逻辑一成不变地铺展开来。他们呼吁政府创造这样一个有序的、可预测的经济环境：已知的能源储备总是能够满足潜在的需求；工作机会的数量总是能够与人口的地理分布模式相一致；扩大的货币需求量总是能够吸收现有企业增加的产出；扰乱本国市场秩序的外国企业被逐出本国市场或者承受灌水和配额的负担；工厂掌控在工人手中，以防发生快速变革；官僚机构号召大家关注发明和创造，从而推动科技研发；每个合同都有通货膨胀保险，每个工作都有失业保险，每个公司都有破产保险；官僚机构迅速通过税收把所有意外之财榨干，并通过收入保障计划消除不体面的贫困现象。虽然这些观点的具体表达方式不同，但可以看出，这是每一个追求人道主义的知识分子的构想。他们认为风险和不确定性是问题的根源所在，认为政府是解决问题的最终依靠，只有消除了风险和不确定性，才能营造一个稳定的、可预测的世界。

这类观点严重违背了经济增长和人类进步的最基本条件。人类对可预期性和理性的追求违背了人类自身存在的不可估量的主观性，也忽视了人类生活存在的危险性和不确定性。在经济学中，各种所谓计划的失败清楚地体现了这类观点。这种现象在苦苦挣扎的第三世界经济体中表现得最为淋漓尽致，因为在这些经济体中，当代各种抽象的经济观点被盲目地运用到了

复杂多变的社会中，结果证明是不可行的。发展中国家过于热情地追逐社会福利和计划经济的理想，并且对公共工程和投资存在迫不及待的需求。因此，它们在追求稳定和理性方面的失败为我们的经济管理工作不断地提供教训。

同时受聘于哈佛大学和普林斯顿大学的经济学教授阿尔伯特·赫希曼（Albert O. Hirschman）长期致力于研究落后经济体。他在20世纪60年代中期发布了一项针对发展计划和相关成败的分析。他的研究对象是大约50个发展中国家的发展计划，结果，正如他预料的那样，他发现这些所谓的计划就是一团糟糕的陷阱。他看到了一些所谓的综合发展计划无非是将徒劳的希望、专家的行话和烦琐的细节融合在一起，形成一个多管齐下的发展日程。他发现一些国家盲目模仿发达国家制订出发展计划，甚至随意选择一个河谷，就将其假想成了田纳西河，制订了类似于“田纳西河流域发展计划”的开发计划，结果反而引发了巨大风险。他看到了宏伟的钢铁厂和汽车工厂矗立在与世隔绝的小国市场之上。美好的计划和复杂的理论最后往往引发令人沮丧或意想不到的结果。

换句话说，阿尔伯特·赫希曼教授发现第三世界国家在促进经济增长过程中的通病就是浮夸和愚昧，它们不理解经济增长的根源所在。赫希曼教授完全可以发表一些常规的报告，为这些欠发达国家雄心勃勃的计划和抱负唱一唱赞歌，也可以批评这些欠发达国家执行计划的方式存在失误，批评它们缺少足够的技术能力和资本，批评它们受到了原始文化的抑制，批评西方国家的吝啬妨碍了这些发展中国家有效地落实西方国家总结出来的经济增长经验。然而，他却在这些国家的反复试验和错误及偶然的成功中发现了实现经济增长的一个重要原则。

他的一个关键发现是，不仅那些失败的计划没有实现预期，大多数成功的计划也与初衷大相径庭。比如，有的国家决定在竹林中建造一座造纸厂，初衷是就近取材制造纸浆，但随着竹林被砍伐殆尽，便无材可取了，取而代之的是通过水运的方式运来废纸浆，这才使造纸厂能够继续繁荣发展。再比如，有的国家在没有工业的农村地带修建一座水电站，初衷是刺激当地工业发展，而当地工业并没有如愿地发展起来，发电站似乎完全失败了，但后来将电力资源输送给邻国，反而起死回生，随着电力需求越来越大，发电站的规模甚至不得不扩大两倍。

在列举了大量的例子之后，阿尔伯特·赫希曼教授提出了一个名为“隐蔽之手”（hiding hand）[注]的理论，用来描绘隐藏在“跌跌撞撞取得成功”的过程背后那一种难以琢磨的力量。[注]经济计划和项目很少达到预期效果，然而，第三世界国家的领导人仍然需要它们，因为只有这样，才能激发他们自己和追随者的信心和意志，让他们去从事重大的事业，只要隐瞒这个

事业的危险和困难就可以了。这种“隐蔽之手”采取了计划的形式，披上了专业知识的外衣，通常大大高估了收益，却低估了困难。权威的计划和议程有助于说服胆怯的领导人，并声称已经考虑到了所有的问题，并且已经找出解决困难的方案。

在19世纪上半叶，这种“隐蔽之手”似乎一直活跃于美国的工业发展过程中。经济历史学家约翰·索耶（John Sawyer）观察到，对成本和困难的低估或忽视，是许多伟大而成功的企业得以成立的关键，从运河业和铁路业，到采矿业和制造业，都是如此。[注]愚蠢的计划最终又结出了果实，这究竟是怎么回事呢？这些经验是否意味着经济的进步本质上是无数次试错之后偶然取得的结果？是否意味着经济计划的成功概率就像达尔文笔下一个物种在自然选择过程中胜出的概率呢？我们需要一个更好的解释，而赫希曼的阐述给我们提供了一把钥匙。

赫希曼认为，在任何困难的事业中，成功都是人类创造力的产物。

> 创造力总是给我们带来惊喜，因此，我们永远不能预料到它，我们不敢相信它，除非它已经发生了……因为我们肯定会低估了自己的创造力，所以我们会以同样的程度低估困难。
>
> 然后，我们才敢执行已经制订的计划，否则我们根本不会去做……“隐蔽之手”本质上是一种机制，使风险厌恶者低估风险，从而敢于承担风险。[注]

当然，企业家们自己并不会这么想，他们并不认为自己的成就是得益于偶然因素而实现的。这也符合赫希曼所说的那句箴言，即“我们深陷错误时，通常不会道出实情”。[注]

赫希曼已经发现了人类社会的一些最重要的真理，但是他不敢将它们扩展到发展中国家之外的范围，也没有试图解释这些真理蕴含的更深层的含义。他认为，在现代经济中，情况与过去有所不同。

虽然他从欠发达经济体的研究中探索出了经济增长的根源是人的创造力和能动性，但关于发达国家的经济计划，他没有直接驳斥，而是含蓄地说，在现代社会中，经济计划如果正确地估计成本和预期收益，是可以成功的。但事实上，如果他深入关注先进的工业世界，他就会发现美国曾经在19世纪采取了与第三世界相同的发展模式，即经济增长并不是来源于详细的计划和可预测的过程，而是源于个人领导力、主动性和创造力。制订经

济计划的确是必要的，常常也是有用的，但仅仅有计划是远远不够的。赫希曼认为欠发达经济体的一个弊病在于经济发展前景的不可预测性，而这个特性实际上恰恰是所有经济体赖以实现增长的必要条件。只有在短期内，才有可能通过强迫或命令的手段促进经济增长和激发创造力，而这样一来需要付出的成本也远远超出了第三世界任何国家或企业的承受范围。从长期来讲，经济增长过程的开放性、风险性和不可预期性是无法逃避的。

对于那些希望在不承担任何风险的情况下促进经济增长的人而言，无论是控制着某个小国的不学无术的左派将军，还是美国那些夸夸其谈的企业领导者，赫希曼发现的这一真理都令他们感到厌恶。风险规则不仅适用于国家经济计划，还适用于私人企业，不仅适用于激光和微处理器等先进技术产业，也适用于电影行业。

约翰·格里戈利·邓恩（John Gregory Dunne）撰写的《电影厂》（*The Studio*）一书讲述了二十世纪福克斯电影公司（20th Century Fox Film Corporation）在新一届领导层的带领下，为了实现过高期望而热衷于制订各种计划的往事。当时，这个电影公司的高管们关注的事情是制作几部肯定卖座的影片，其中包括雷克斯·哈里森（Rex Harrison）主演的《杜利特尔医生》（*Doctor Doolittle*）、因曾经主演《音乐之声》而声名鹊起的朱莉·安德鲁斯（Julie Andrews）主演的《明星！》（*Star!*），以及芭芭拉·史翠珊（Barbra Streisand）主演的《你好，多莉！》（*Hello Dolly*！）这三部影片。然而，最后这三部被该公司高管看好的影片都报了冷门，几乎把该公司拖垮，反倒是一部名为《人猿星球》（*Planet of The Apes*）的低成本电影非常卖座，力挽狂澜，拯救了整个公司。这部低成本影片起初并未受到公司高管重视，拍摄过程中几次差点因为经费不足而停止拍摄。《星球大战》后来也为该公司带来了类似的奇迹。对于企业而言，这种经历其实并不稀奇。

正如一位名为理查德·萨洛蒙（Richard Salomon）的服装公司高管在接受《华尔街日报》采访时所说的那样："每个人都赞扬经过仔细验证的方法，赞扬长远的规划，但最成功的举措往往是对完全意想不到的情况做出的即时反应，从而把公司带到从未想到的境地。"[注]

这个道理既得到了微观经济学的承认，也得到了宏观经济学的承认，既适用于企业，也适用于国家经济。不可预测性决定了开放是增长的首要前提，这就意味着灵活性是经济计划赖以成功的关键。封闭的企业制度有时能成功地操纵市场或政府，能提高生产力，或者能刺激人们创新，但这些体系很少能催生新的企业或推动经济大幅增长。

阿伦·威尔达弗斯基（Aaron Wildaysky）曾在一篇针对各种所谓“国家计划”的知名研究论文中表示，没有在任何国家或地区发现哪一个计划肯定能成功。法国和菲律宾的所谓经济发展计划只是被口头上提出来过，但遭到藐视之后便不了了之。像中国台湾和科特迪瓦这样的经济体，为不受控制的私人企业留出了空间，它们的增长速度比那些实行计划经济的国家要快得多。在20世纪70年代末，许多实行计划经济制度和企业补贴制度的欧洲经济体陷入停滞，而意大利却一枝独秀。意大利混乱不堪的政府和杂乱无章的税收制度催生了一个巨大的、繁荣的黑市，纺织品、鞋子，甚至汽车零部件都能在被遗弃的地下室和阁楼制造出来，地下经济在国民生产总值中所占的比重高达1/3。作为经济增长的领头羊，意大利的经济比英国和瑞典的经济表现要好，尽管这些国家有工会、社会契约和尽职尽责的官僚。

令人意外的是，意大利地下经济繁荣的中心居然是信仰共产主义的省份艾米利亚–罗马涅大区（Emilia-Romagna）。正如《福布斯》杂志所评论的那样：“在集体主义的公开表象之下，这个大区却孕育了一个充满泡沫的、自由的地下经济，可能与中国香港或新加坡等右翼天堂的地下经济同样健康，同样富有成效……成为这个大区国民经济复苏的引擎。”

然而，要促使经济增长，需要的不仅仅是开放的和低税率的制度。在人类历史的大部分时间里，税收一直很低，政府无能，却一直没有催生出企业。事实上，企业家精神在最需要它的地方似乎不存在，这里所说的“地方”是指需求很低、机会很少、不景气或欠发达的经济体。在这些情况下，如何形成企业家精神是经济学的关键问题。为了回答这个问题，戴维·麦科德·赖特（David McCord Wright）结合啤酒酿造商可能会建造一个新的啤酒厂的例子，分析了如何催生企业的设立。他说，酿酒商或许会在啤酒的销售量和价格双双下降的时候决定设立一个新厂，可能有三个原因：想生产更好的啤酒；想生产更便宜的啤酒；或者这个酿酒商太固执鲁莽，觉得自己比市场更聪明，觉得自己只要酿造出啤酒来，就能刺激需求。这也是萨伊定律的内容。无可否认的是，酿酒商的勇气和建厂行为或许能够刺激市场需求，刺激经济再次扩张。

这个固执鲁莽的酿酒商本质上发挥着赫尔曼和索耶在19世纪美国经济发展历程中发现的“企业家精神加速器”的作用。在那个关键时期，过高估计收益能够加速增长过程，并且常常在某种程度上产生了效果，等到人们后来回顾起来，才发现之前对于收益的估计其实也不算太高。这一现象触及了经济发展的本质。

戴维·麦科德·赖特结合修建横跨美洲大陆的铁路的例子总结出来下述观

点。

> 当兴建这些铁路时，很难从经济角度去证明此举是正确的，这一点从随后许多股票持有者倾家荡产可以看出来。而且，如果不是这个国家云集了成千上万的小企业家，如果不是这些小企业家一再过高估计成功的机会，不顾许多人的失败，共同定居并开发美国西部，那么就永远不可能从经济学角度证明修建铁路是正确的。
>
> ……人们在19世纪六七十年代定居美国西部的行为很难从经济学角度去找到合理的解释。当特罗洛普在1862年沿着密西西比河旅行时，难以抑制对这些人的惊讶，他们既然知道得很清楚，为什么还自愿选择过这种住洞穴或草棚的原始生活呢？他发现他们从黎明到天黑进行劳动只是为了活着，看不到立即改善生活的前景。然而，他们对未来充满乐观情绪，不想回到文明中去。他们的行为与南美洲和爪哇岛的人们相比，更令人印象深刻，因为那里的人们拒绝离开拥挤的城市中心去寻找相距不远的富饶且无人居住的土地。

在今天的美国，类似的挑战也会影响经济的创造力。美国国税局估计，这个国家每周有大约4700家小型制造商诞生，而另外有4500家倒闭。超过2/3的企业在成立5年内倒闭，而中小商人的收入中位数低于纽约市的垃圾回收商。在成千上万个看似有用的发明中，只有少数被企业拿去试验，且只有寥寥几个取得了经济上的成功。据估计，对于出版商而言，90%的精装书都赔钱，而遭遇净亏损的作者的比例更高，甚至更多经过数月或数年的劳动写成的书从来没有机会得到出版。但这种浪费和非理性，才是经济增长的秘密所在。因为没有人知道哪个企业会成功，哪个数字会赢得彩票，只有一个受风险和自由支配的社会，而不是按比例计算的社会，只有一个面向未来的社会，而不是被规划好的社会，才可以带来源源不断的发明、企业和艺术。

为了实现增长，经济体系仅仅有开放性是不够的，还必须有固执鲁莽的性格，有凯恩斯所说的动物精神，以及一种基本的乐观主义和冒险意愿。为了占领一个高地，必须有人敢于率先向敌人的碉堡发起攻击。愿意投身未知并希望他人追随的英雄主义是人类取得所有伟大成就所不可缺少的品质。的确，在大多数政府和社会制度下的大多数进步时期，这种品质都是显而易见的，是资本主义制度的一个至高无上的品质。

福利国家试图通过否认、压制和计划的方式，规避生活的不确定性和风险，不仅违背了资本主义的精神，也违背了人类的本性。即使最原始的社

会也发明了各种形式的赌博（色子在很多地方出现的时间比车轮还早），承认赌博行为的不确定性。今天的政府却致力于压制不确定性，到最后，这些政府发现自己不得不想方设法引导或抑制人们的冒险意愿，由此引起的后果就是很多积极的和创造性的东西被摧毁了，取而代之的则是消极的或破坏性的东西。

在美国这个国家，人们虽然也有下赌注和冒风险的冲动，但政府通常会引导人们不把这种精神用于经济活动和其他认真的活动，而是用于虚幻的、无聊的活动，比如游戏和赌博，并且阻止人们将这种冒险精神用到生产活动，并且在法庭上对从事生产活动的人发起抨击。目前剩下的发横财的最好办法就是对从事生产活动的人提起诉讼，因为政府在防范从事生产活动的企业家方面创造了空前多的机会，比如各种形式的不法行为、差别待遇、反垄断、诽谤、污染等。随便找个理由，就可以起诉企业家。政府已经准备好了大量的接口，欢迎愿意加入起诉企业家队伍的律师们，只要有企业家愿意冒着高风险从事生产活动，那么遭到起诉的概率就很高。

在这些起诉借口中，最有害的是产品责任诉讼。根据工人补偿法，工人一旦遭到某个机器的损害，都可以起诉这个机器最初的制造商，不管机器多么陈旧，外观改变了多少，或者被转售了多少次，都不妨碍工人提起诉讼。小公司受到的损害尤其严重，因为一旦遭到起诉，这些小企业每年的保险费率可能要上升100倍以上，这会导致许多企业破产。在许多情况下，这种诉讼和保险费率升高的受害者都是具有创造性和勇气的人，他们敢于拿着自己的钱去冒险，为公众带来一种新产品或服务。因此，作为应对之策，一个新规则就是很多企业都在产品上面贴上警告，以此降低自己可能面临的诉讼风险。

对于那些缺少财力或者不习惯以诉讼谋生的人，政府则到处发行简便的彩票，在每一条街道开设彩票销售点，以满足人们的投机冲动。政府在巨大的广告牌上宣传彩票，并且到处宣扬一个有害的谎言，即彩票提供了一个良好的机会（“没有人比你有更好的机会了”），一个比流行于底层社会真实且持续发行的彩票更好的机会。它承诺把赌注压在兑奖券上，要好于押在美国经济上。这种做法的后果就是承担风险和参加工作的愿望遭到了轻视，而承担风险和参加工作恰恰是穷人真正的希望所在。

政府针对富人采取的措施也产生了类似的结果。政府提出了一项令人生疑的主张，宣称政府能够比自由资本家更有效率地使用财富，所以政府的税收政策加剧了企业一直以来的困境，使它们到了无法吸引投资的地步。当穷人在工作和彩票之间徘徊时，富人则在赌博和市政公债买卖之间徘徊。就这样，经济赖以增长的空间被愚蠢的税收制度和官僚主义关闭了。

大多数的财富再分配行为都是不理性的，这些分配行为的基础是对财富来

源与创新性质的严重误解。许多官员和知识分子在看到一个特定企业的成功在很大程度上可以归功于偶然性因素之后，便草率地得出结论，宣称大多数的巨额资本收益来自不劳而获或者是意外之财，而不是来自个人主观能动性或对资源的有效配置。两位大名鼎鼎的左派思想家莱斯特·瑟罗和克里斯托弗·詹克斯在一项关于收入差距的研究当中提出，无论财富多还是少，大多数来自机会，而得益者就像一个彩票中奖者，恰好是在正确的时间处于正确的地点。然而，在一个理性的制度下，运气不会转变成真正的经济力量。

这种说法有几个问题。首先是这些经济学家把所有他们不理解的因素都放入运气这个类别里面去。由于在经济中有很多他们无法理解的事情，因此他们很自然地夸大了运气的重要性。然而，一个更严重的错误是误解了运气本身的性质。资本主义的批评家经常认为，当他们揭露了资本主义对运气的严重依赖时，他们就发现了资本主义制度一个很不光彩的地方，即通过无法预料的、不合理的方法分配利益和取得财富，这在某种程度上类似于彩票。对于很多经济学家而言，机遇是某种不好的、任意的、偶然的、盲目的或者凌乱的东西，是需要政府来解决的领域。成功企业里经常出现的机会，充其量是随机和突然产生的变化，当特别适合于某个环境的时候，这种变化就会出现。

然而，机遇并不是无政府和偶然性的领域，而是自由的领地和创造力的条件。它开启了宇宙内在的、伟大的秩序。我们之所以称其为机遇，是因为它超出了有序而理性的范围，它是某个“神秘”领域的一部分，爱因斯坦称这个领域为“真正技术和真正科学的源泉”。注当赫希曼写出“创造力对我们而言总是出人意料”之时，他便承认机遇是发明的基本特质。注任何试图将世界缩小到我们可以理解的范围的行为，都将排斥新奇的事物和进步。机遇的含义是指我们接近未来，接近天堂。

资本主义的成功在于其提供了机遇，从而与人类的真实状况相一致。这个状况是指人类处于一个根本上无法理解却天意使然的宇宙。试图通过理性管理的方法赶走机遇的经济学家，同样也赶走了人类成功的唯一源泉。绝非巧合的是，那些最悲观的经济和社会分析家是提倡激进全面的计划体制的人。

约翰·肯尼思·加尔布雷斯事实上在1979年就放弃了对许多第三世界国家的经济研究。他认为，第三世界进步的主要障碍是穷人对自身困境的“适应”。他并不反对这种态度。他认为人们有理由“拒绝和不可能的事情做斗争……他们接受了贫困。这种接受并不是性格懦弱的表现，相反这是一种深层的理性反应”。注加尔布雷斯是非常正确的。如果人都是“极为理性”的，经济的发展将显得“不可能”，也就不会发生。正如加尔布雷斯所表

明的，“贫困的均衡”将持续存在，[注]而摆脱这种均衡的最好方式是移民至工业国家，在那里人们幸好还没有接受认输的命运。

然而，经济学家和社会学家发起了一项敦促西方也“接受”现实的运动。这些人基本上是新马尔萨斯主义[注]或者世界末日的宣扬者，他们以不祥的、理性的口吻一再渲染绝望情绪。经济学家罗伯特·海尔布伦纳预言专制主义和战争几乎是必然的结果。马文·哈里斯把人类学作为一门真正令人发愁的科学，甚至提出人类社会未来可能发生同类相食和残杀婴儿的情景。

巴里·康芒纳的两本书使得一种生物灭绝理论流行开来，这种理论认为封闭的生物圈限制了增长，这要求人们适应在美国实行社会主义计划以阻止熟悉的灾难。最重要的是，《增长的极限》一书虽然经过富有而声名显赫的罗马俱乐部的作者们修改和补充，但它仍是我们这个时代最主要的著作。虽然该书的图表和计算遭到了怀疑，但其激发了令人激动的情感，它的分析也不可思议地切中要害。该书自出版之日起，就对美国的文化和政策产生了深远的影响。

这些观点虽然对世俗的美国人颇有吸引力，但其实是非常愚蠢的。经济和技术的突破在估算时总是看似不可能。但凡对科学史或资本主义历史有所了解的人都知道，一代又一代的所谓主流专家们一直都在预言资本主义活力要枯竭或者技术进步要终结，但事实证明，他们的预言都是错误的。

在15世纪，长弓由于拥有无限的供应，射速快（每分钟12次），射程长（约200码），曾被认为是终极武器。17世纪的知识分子们认为所有的发明都不会超出他们那一代人的发明。[注]在18世纪，就连亚当·斯密也曾设想过资本主义最终会衰落到一个稳定的状态。西斯蒙第认为资本主义的经济发展在1815年就已经结束了。[注]约翰·斯图亚特·穆勒则认为资本主义经济在1830年就已经到达尽头了。[注] 1843年，美国专利局局长认为当时发明成果的涌现或许预示着人们的进步必将终结。[注]哈佛大学的阿尔文·汉森（Alvin Hansen）等经济学家都曾预言人类社会将在二战后进入长期停滞的阶段。就连托马斯·爱迪生也认为自己已经完成了毕生最重要的发明。[注]

过去几十年内，形形色色的专家们已经预言了各种能源资源的枯竭，首先是木材，然后是煤，现在是石油和天然气。如今，我们正在利用或者预计可以利用的资源种类非常多，远远超出了人类历史上任何一个时期，而且世界上大部分地区的化石能源都还没有被开发出来，开发力度还达不到美国对本国资源开采力度的1/10。然而，恰恰在当前一些重要的新技术蓬勃

涌现的时候，人类能源即将耗尽的观点却大行其道：认为人类将重返工业化前的时代，重新开始依赖风能和太阳能，预言人类的技术发展将进入停滞期，预言科学回报将呈现出递减趋势。这种观点其实无异于闭门造车，大学里面的专家不应该做出这种分析。（事实上，恰恰相反，这些观点在大学里面非常盛行。）

人类个体的生命周期是这些信念最明显的来源。由于人类会逐渐变得筋疲力尽和衰老，所以他们倾向于认为社会也是这样的。这是一种情感上的误区，把人类个体的特点归于大群体的现象。许多知识分子甚至喜欢假定他们自己的著作已经达到了人类进化的顶峰，并且后无来者。当他们年长的时候，他们跟不上新的发展，并且发现否定新的发展比掌握它们要容易一些。

然而，关键问题是他们极其不理解人类的境况。从任何理性和科学的观点来看，人类未必可能理解人类生活本身，事实上也不可能理解它。现代文明中存在令人绝望的不确定性因素和问题，任何一天都可能因气候反常、天体物理灾难、瘟疫、核爆炸、地震或大气层变化而消失，所有这些构想出来的灾害都超出了人类能补救或者控制的范围。

人们喜欢谈论大自然的“微妙的平衡”，就好像是说当前的自然秩序代表着一些静态的完善，人类再也不需要面临一场持续的生存斗争了。事实上，自然界的演变历史不是一段均衡的历程，而是充满着令人惊讶的变化，消灭了一批又一批的物种，改变了大陆形态，夷平了山脉，淹没了广阔的平原和山谷。在生态学中，没有什么是处在均衡状态下而不发生改变的，在经济学中也是如此。任何静止的事物都注定要发生灾难。人类生存面临着永恒的危机。在这种危机面前，我们凭空设想出来的能源危机和蛋白质危机显得黯然失色。

在人类历史的任何时期，对可能性的理性估算将导致一个绝望的预期。但千百年来，人类社会一直繁荣兴旺。这主要依赖于一个条件，它是各种条件的综合，包括冒险、工作、信仰和自由。当我们放弃机遇，放弃远见，试图通过至高无上的国家制定繁杂的规章制度时，当我们通过估算去控制我们自己的命运时，就很有可能发生灾难。

马文·哈里斯在《食人族与国王：文化的起源》一书中生动地描述了这一现实。注 他描述了人口增长和资源耗竭的恶性循环。经济增长的高潮时期总是始于生产活动的集约化，接着是人口、工业、农业或狩猎实现了快速增长，逐渐达到了收益开始递减的边界，由此引发的结果通常是缺乏蛋白质和其他食物，出现了残酷的社会现实，最典型的就是战争和杀婴，最终可能导致同类相食和其他野蛮行为。

在他描述的所有社会中，最糟糕的是水资源被一个国家独占的社会。这样的社会一般出现在狭窄的河谷或者其他封闭地区，这类国家存在庞大的官僚体系，并通过大规模动员群众去建造和管理宏大的灌溉项目等水利工程。虽然哈里斯没有明确强调，但这样做的结果是整个社会都被置于僵化的官僚机构和行政体系之下。政府可以随意通过征税和控制经济的方式去应对日渐严重的社会危机，但政府出台的每一项新政策，都会给人们带来绝望的情绪，阻碍创新和进步，使得最终的灾难更加难以避免。

然而，令人惊讶的是，哈里斯在书的结尾却呼吁扩大监管和控制措施，以应对美国能源稀缺的新危机。他认为自由的人们解决这些问题的可能性很小。其实，他未能理解的是，人们在衡量可能实现的突破和可能利用的资源时总是大打折扣。在人类历史上的任何时候，每当人们遥想长远的未来时，似乎都是觉得它残酷到了无可救药的地步，觉得这个世界已经不适宜人类居住了。在现有统计数据的基础上，所有的计划都必须假定未来可以选择的领域正在减少，未来发展的可能性将收缩，未来的资源将枯竭，未来的回报将递减。

为了应对这些紧急情况，制订规划的人发现有必要制定一些更加严格的监管政策，反而侵犯了人们的隐私，侵犯了人们的家庭。最终，当可用的手段都用完时，制订规划的人就变成了一个暴君或刽子手，就像一个封闭环境下的摩洛神(注)。

如同阿兹特克王国的食人族独裁政权和哈里斯笔下描述的垄断水资源的独裁政权一样，一个国家的政府往往会通过罚没和胁迫的手段来应对环境封闭导致的不可避免的危机，即人口对土地造成的不可阻挡的压力，最终导致他们自己的人民精疲力竭。伴随着税率上升和资本水平下降，人们的生存环境越来越恶劣。到最后，这个政权唯一不能拿到的财富是人类肉体的蛋白质。即便如此，这些最后可能也被课征，被捆绑起来塞着嘴，被带到这个国家巍峨的神庙，作为最后的牺牲品去喂养那些衰亡中的统治阶层。这是所有专制制度的命运。能够拯救这种政权的，要么是出人意料的某种福音，要么是某种偶然出现的力量促使这个政权恢复了人民的自由，恢复了人民对于创造和工作的信念，逐渐给政权带来了活力。

已故波兰哲学家莱谢克·柯拉科夫斯基（Leszek Kolakowski）曾经在另一篇文章中描述了人类在困境中的抉择。他说，有这么一个商队，轻装前行，装备充足，如果一切顺利，将能够穿越沙漠，但他们中途误读了地图，误入歧途。沙尘暴爆发，骆驼止步不前，水也喝光了，但他们心存希望，坚守对上帝的信仰，相信上帝会创造神迹。这种信仰唤起一股力量，仿佛让商队成员看到了一座海市蜃楼，看到一片美丽的土地即将出现在眼前，这促使他们不顾一切痛苦，以更大的毅力到达另一个小小的泉眼。假

如没有信念，那么这个商队就会失去希望，精疲力竭，或许无法避免命丧沙漠的结局。[注]这个描述蕴含着强有力的想象和丰富的暗示，但我不认为这个观点是完全正确的。我们不需要神话，我们需要的是一种可靠的信仰。这些信念虽然存在一定的非理性成分，但它们却有着最伟大的现实作用和历史意义。从信仰中，我们知道，如果自由的人类对未来充满信心，并矢志不渝地致力于实现这种未来，那么终将走向成功。

---

1. 赫希曼提出的“隐蔽之手”不同于亚当·斯密在《国富论》中提出的“看不见的手”。“看不见的手”指神秘莫测、总是躲在幕后的市场力量。“隐蔽之手”强调人们在从事社会经济行为的过程中发挥作用的“主观能动性”，即有一只“手”遮蔽了各种实践过程的困难，导致人们无法事先看到非预期结果，这样反而促使人们勇于迈开探索实践的步伐，激励人们付诸行动，去做一些“如果早知道就肯定不会去做”的事情。——译者注

2. Albert O. Hirschman, “The Principle of the Hiding Hand,” *Public Interest*, no. 6 (Winter 1967), pp. 10–23.

3. John E. Sawyer, “Entrepreneurial Error and Economic Growth,” *Explorations in Entrepreneurial History*, vol. 4 (May 1952), pp. 199 and 200.

4. Hirschman, “The Principle of the Hiding Hand,” p. 13.

5. Ibid.

6. Richard Salomon, “Seat of the Pants,” *Wall Street Journal*, March 3, 1978,p. 12.

7. Aaron Wildavsky, “Does Planning Work?” *Public Interest*, no. 24 (Summer 1971), pp. 95–104.

8. Barbara Ellis, “Italy’s Prosperous Anarchy,” *Forbes*, vol. 123, no. 7 (April 2, 1979), pp. 36–37.

9. David McCord Wright, “Mr. Keynes and the Day of Judgment,” *Science*,no. 128 (1958) pp. 1258–1262.

10. John E. Sawyer, “Entrepreneurship in Periods of Rapid Growth,” in *Entrepreneurship and Economic Growth*, mimeographed (Cambridge,MA: Social Science Research Council and Harvard University Research Center in Entrepreneurial History, 1954), p. 4; quoted in David C. McClelland,

The Achieving Society (New York: Irvington Publishers, Inc., 1976),p. 222.10

11. McClelland, *The Achieving Society*, p. 13.

12. David E. Gumpert, “Future of Small Business May Be Brighter than Portrayed,” *Harvard Business Review*, vol. 57, no. 4 (July–August 1979), p.179, and J. Tom Badgett, “Will OEC and IBM Be the Final Winners?”*Kilobaud*, no. 22 (October 1978), p. 80.

13. Albert Einstein, *The World as I See It* (London: John Lane, 1935); quoted in A. P. French, ed., *Einstein: A Centenary Volume* (Cambridge, MA:Harvard University Press, 1979), p. 304.

14. Hirschman, “The Principle of the Hiding Hand,” p. 13.

15. John Kenneth Galbraith, *The Nature of Mass Poverty* (Cambridge, MA:Harvard University Press, 1979), p. 62.

16. Ibid.

17. 新马尔萨斯主义是主张用节制生育来限制人口增长的一种人口理论。——译者注

18. Michael W. Watts, “Mercantilism and the Great Chain of Being,” unpublished monograph, Department of Economics, Purdue University.

19. Quoted in Thomas Sowell, “Economics and Economic Man,” in Irving Kristol and Paul Weaver, eds., *The Americans, 1976: Critical Choices for Americans*, vol. 2 (Lexington, MA: D.C. Heath & Co., 1976), pp. 191–209.

20. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (Toronto: University of Toronto Press, 1965); first published in 1848. Mill wrote: “It is only in the backward countries of the world that increased production is still an important object: in those most advanced, what is economically needed is better distribution.”

21. Stuart Bruchey, *The Roots of American Economic Growth, 1607–1861*,Torchbook edition (New York: Harper & Row, 1968).

22. Nathan Rosenberg, *Technology and American Economic Growth* (White Plains, NY: M.E. Sharpe, Inc., 1972), p. 14, note.

23. Marvin Harris, *Cannibals and Kings: The Origin of Cultures* (New

York:Random House, 1977).

24. 摩洛神（Moloch），约旦南部一个以活人为祭品的神，以将人活活烧死为献祭仪式。——译者注

25. Leszek Kolakowski quoted by Albert Hirschman in “The Principle of the Hiding Hand,” pp. 22–23.

第二十一章

信仰的必要性

我们面临的一个核心问题就是物质进步的过程同政府、文化“进步”的过程之间存在深刻的冲突。平等、官僚理性、可预测性、性解放、政治民粹主义及享乐主义都是所谓“先进”文化的价值观，但它们都不利于促进经济和技术的进步。其结果是，现代政府都在假装促进经济增长，但实际上却固执地阻碍经济增长。

物质进步是精英人士创造的，使富人变得更富有，而且富人的数量越来越多，使少数能创造财富的杰出人物的社会地位超过了消耗财富的普通群众。这是不可避免的结果。物质的进步依赖于机会的扩展，天才主要通过他们的成就展现自己，而不是通过继承了什么或在考试中考了多少分来展现自己。实现物质上的进步是困难的，这要求领袖人物长年累月勤奋工作和具有牺牲、献身和冒险精神，只有高额的回报，而不是资本的平均收益，才能促使他们这样做。物质进步尽管是大众需要的，但其过程却不是由大众决定的。这意味着要花费很大的代价去支持那些完全超出大众甚至是领袖人物的知识范围的活动。物质进步基本上是无法预知的（预知了一项创新，本质上也就等于实现了创新），那些最重要的进展总是发生在永远难以控制的领域内。物质进步不同于作为一门科学的经济学，因为它不能用机械的或数学的方法去解释或者预见。

理性的、可预测的世界需要通过科学的方式去管理和控制，寻求这种世界的人，只有通过阻止物质进步和科学进步才有可能得逞。如果一个世界没有创新，那么终将退化和衰败，这是一个绕不开的铁律。如果一味预言资源将会枯竭，那么政府对于经济体系的控制力度将会加大，资源分配模式变革将变得至关重要，这时，计划经济体制便开始粉墨登场了。对很多人而言，虽然在这种体制下的命运和前景看似黯然无光，却也比为了掌控自然界和积累物质财富而进行旷日持久且结局难料的斗争要好一些。

如果一味看空经济增长前景，认为人们将在资源枯竭的未来面前束手无策，对资本主义经济增长信心全无，那么在这种情况下，追求享乐主义和感官享受的想法便会占据上风。在一个不完美和充满苦难的世界里，如果一个人预言未来经济有可能取得进步，那就暗示着这个人有责任去努力实现这种进步，这会给这个人的人生带来很大的不确定性。

在一个充满不确定性的世界中，科学家、技术专家和企业家应该被视为英

雄。而如果一味地预测经济将趋于停滞，那么在这样一个经济体制下，政府才不会将这些人视为英雄，反而会抬高政治家及享乐主义者的地位。在经济停滞的状态下，权力和官僚体制占据了上风，大众的行为遭到了政府的管理和控制，资源保护、分配和控制成为主要的价值准则，而经济学家们创造的形形色色的模型虽然没有什么令人惊异之处，但由于能够预见未来，因此也获得了一定的声誉。

在一个缺少物质增长的世界里，贫穷将会到处蔓延。然而，专家将会提出新的理论，这些理论除了措辞讲究之外，完全无视普遍贫穷的困境。正如古典经济学中工人注定只能得到勉强维持生活的工资一样，当代社会经济状况注定工人要生活在一个停滞的世界经济之中。即便是李嘉图的地租理论和马尔萨斯的人口理论，也比不上康芒纳在《封闭的循环》一书中排斥穷人梦想时表现出来的冷酷无情。

永久贫穷的新政治经济学传播于美国时尚社交聚会及基金会机构中，其严重依赖于世界是退化的这一理念。熵的概念支配着这种理念，由于提供了否定完全竞争这一机械的古典理论的方法，因此熵理论自称是进步的。该理论自诩为资本主义的支柱，它求助于热力学第一定律中那个抽象而永恒的宇宙，因为在那里，一切都是不变的和不会退化的。熵理论认为，真实的世界在时间上是不能倒转的，是受热力学第二定律，即熵理论支配的。一切能量在使用过程中都会不可避免地消散。因为热量只会从较热的物体向较冷的物体移动，一旦失去，就永远无法挽回，宇宙注定最终是要灭亡的。

简而言之，一切事物都在减少和消耗。无论任何事物，比如能源、土壤、蛋白质、铁，都正在变成温热的气体。这意味着无论用货币计算，还是用开采燃料时消耗的热量单位来计算，获得燃料都将要花费越来越大的成本。因此，作为生物圈对人类不断索取的反抗，通货膨胀基本上可以看成是一个生态问题。视经济增长为紧迫任务的资本主义可以被看成是对自然规律的背离。

就其本身单纯的科学术语而言，上述理论仍然需要经受很长时间的考验。我们仍然还有可支撑数百年之久的化石燃料，石油和天然气甚至还可以继续用上数百年。此外，我们还有可支撑数十亿年之久的日光。我们听话要听弦外之音。尽管熵理论自诩为科学，但它本质上是一个隐喻。这个隐喻为提倡保护自然资源的上层阶级批判资本主义提供了一个很有吸引力的借口。这个阶层不希望遭遇通货膨胀时期，因为在这个时期，这个阶层为保持自己的财富不得不经历精疲力竭的挣扎。

无论是不是一种隐喻，熵理论的确是给经济学穿上自然科学外衣的一长串努力中的最新尝试。几个世纪以来，从货币数量论到古典的价值理论，经

济学家一直试图使他们的研究成果呈现出像物理学和化学一样明确的条理性和必然性。但这些努力都失败了，原因是显而易见的。

因为经济是由思想支配的，所以经济状况反映的是思维的规律，而不是物质的规律。认知的一个重要规律就是先有信念，然后才有认知。如果没有信念，没有直觉上的预测，那就不会形成新的认知。如果一味地站在原点而不敢向前迈步，那么你将无法发现新的事物。老话讲的“三思而后行”是在劝阻我们冒险，但如果不冒险，我们现存的知识储备就不具备创新性，现有知识结构的主体部分就无法得到更新。在一些静止不变的大型公司里面，如果不冒险，那么工业发展就无从谈起。

经济学中信息理论的概念同样忽略了知识的作用，忽视了所有创新过程离不开偶然性的飞跃这一规律。企业可以像购买其他生产要素一样去购买知识和信息，直到购买成本超过其收益为止；可以安全、有条理地搜集事实，直到根据这些事实看清了前方的道路为止。但这种理论忽视了知识和其他生产要素的根本区别。重要的信息和知识是在行动中产生的，而不是在观望中产生的。只有摆脱时间和空间的束缚，超越显而易见的事实，用于开拓和实践，才能发现光明的前景。

伽利略之所以能拉开现代科学的帷幕，并不是依靠观察数以千计真实的物体运动轨迹，进而从中总结出重力定律的。相反，他“在脑海中设想一个运动的物体从地平面升起，并冲破了一切阻力”。注 也就是说，通过自己的设想，伽利略通过想象力的跳跃，摆脱了现实的阻挠，克服了空气的阻力，超脱于一切真实运动的物体所处的环境之外。这就说明了思维先于认知而形成。创造性思维的形成并不是一种归纳过程，不是科学家以中立、客观的方式搜集证据，直至从中发现某种创造性思维。相反，要获得创造性思维，必须先提出理论，然后再确定需要什么证据去支撑这个理论。注

拥有想象力、直觉和假设仅仅是获得创造性思维的第一步。既然人类的大脑可以产生无穷无尽的想法，思想家就必须选择相信合适的概念。当选择一个女人的时候，男人必须相信他的直觉，并且在他真正了解之前就行动。一种想法，除非这个人相信它，献身于它，对它注入感情，也就是说，在某种意义上爱上它，其本身及其实现的可能性才会充分地展示出来。创造性的思维要求有信仰。信仰者必须相信自己的直觉，相信自己思维的自发性创造，并且努力探索使之能够达到试验和认知的地步。

对外界观察者来说，爱是盲目的，但相爱者却知道有一个更崇高的愿景引导着他们，开启了知识和创造力的新天地，在这片天地中，奉献和付出就会得到回报。对不敢爱的人来说，整个世界似乎是贫瘠而沉闷的，未来的

世界充满了厄运。爱和信念，为人类思想注入生命和火焰。

所有的创造性思维在某种意义上都具有宗教色彩，最初的根源都是信念和信仰，但并非所有的想法都是真的。为实现某种想法而付出和奉献是有必要的，但仅仅做到这一点还不够。如果抓住一个想法不放，不管外部世界如何反应，也不论实际情况如何而狂热地去追求这个想法，那就成了狂热分子。要取得创造性思维，至关重要的一点就是敏锐地察觉外部世界的反应，这也是爱的另一面。要取得创造性思维，必须接受改变和意外。根据波普尔派哲学理念中的证伪主义，一种观点应该是可以被证伪的，也就是说，人们必须超脱于这种观点之外，敢于拒绝自己之前设想的观点。错误的想法必须抛弃，唯有如此，人们才愿意在一个充满不确定性因素的世界里为了实现自己的设想去奉献。如果一味抱着错误的想法不放，那么社会就会停止不前。

那些能够推动人类知识进步的想法都来自哪里呢？我们可能一致同意的答案就是来自偶然之间。由于直觉或偶然因素，各种理论都神秘地、自发地出现了。这种神秘性是人类知识发展史上的重要问题。世俗的理性主义者不相信神秘的、偶然的事情，而是希望建立更加自动化和理性化的进步模式。整个人类思想史，尤其是现代部分，人们试图发展出独立的三段论式推理体系，通过与外界隔绝的一系列逻辑推理，逐步推进。这种先观望后行动的体系以客观的方式收集证据或数据，并将其归纳为某种理论。理性主义的人总是希望将思想的过程减少到个人的大脑罗盘上，以其可论证的经验和结构，以物质的形式呈现思想，以连贯的，甚至是物理的规律来管理思想。逻辑实证主义、行为心理学、弗洛伊德主义、马克思主义、古典经济学、新凯恩斯主义、贝叶斯概率分析、信息论、社会主义发展规划等都表现出不同程度的信念和灵活性，但无论在理论上，还是在事实上，它们都没有考虑到人类行为中充斥着很多偶然性因素和令人惊讶的意外事件。

所有这些主义或理论都否定了实现变革和创造的关键是偶然性的想法。所有人都认为偶然的想法是随机的，而且是不可靠的。现代的很多思想家往往设想宇宙本质上已经死亡，人类思维被视为一种用于理解外界物体的孤立意识，最终被它反映和回忆的事物支配，并被它自身的物质和结构所支配。换句话讲，这些思想家认为人类思维也是被物理定律所支配的体系的一部分。

这些主义或理论存在一个基本的谬误。正如美国最伟大的哲学家查尔斯·皮尔斯（Charles Peirce）所写的那样，物质是由惰性或堕落的思想构成的，是由可预见的和可计算的规则支配的，是毫无生气的，所以其未来是注定的。但宇宙赖以存在和延续的本质在于创造性意识，这种创造性意识能够不断产生新的能量和思想。

人的思维不一定是自主形成的，也不一定局限于个体的大脑，因为大脑会产生更高层次的意识，有时会产生异常的意识，比如所谓的“集体无意识”。当一个人的头脑用于思考充满活力的外部世界时，就会获得新思想，掌握新真理，这种新的思想和真理如同射向未来的光芒，推动着人类知识的发展。

然而，人们往往不愿意去探索未知的、神秘的事情，认为这种接触是困难的。一旦超脱个人大脑的范围，超脱之前积累的少量经验，超脱令人感到舒适的推理工具，进入黑暗的领域，就有可能在那里发现真正富有光芒和创造性的想法，但很多人觉得这是很可怕的事情，往往会选择退缩。如果这些新的想法真的非常重要，那将导致人们不得不拒绝其他许多与其冲突的想法，而人类大脑不愿意这么做。

即使是相对简单的创作过程，也需要陷入黑暗，到那个时候，结果如何，就取决于无法估量的天意了。这令许多人感到为难。现代文化的许多方面都表明了人类思维的虚荣心、狭隘的眼光和病态的焦虑，这些影响了人类思维迈向更高的层次。没有人能永远根据自己积累的知识宝库写出有价值的东西。作家面临的障碍本质上就是信仰的缺失，不愿意放弃自己目前已有的知识结构去探索未知领域的新知识，因此也无法获得更多的能力。同样，数理经济学领域和社会学领域虽然涌现了无穷无尽的书，但很少会出现具有创造性的观点，成果也平平庸庸，根源就在于人们拒绝承认所有的创造力都需要想象力和信仰的飞跃。那些在统计数据证实自己选择的正确性之前从不采取行动的投资者，那些等到机会消失之后才行动的运动员或政治家，那些等到市场情况明朗之后才行动的企业家，注定是碌碌无为的人，他们对理性的盲目依赖和信仰的缺失是他们变得平庸的根源。

为了预防焦虑，最典型的策略可能就是制订详细的规划了。从很大程度上来讲，规划已经被神化了，世人对于规划的痴迷已经达到了一种迷信的程度，政府、企业和思想家们都希望从中获得补救的信心。比如加强某个产品的供给，以便刺激需求，比如实施某个能够带来一丝光明的新想法，再比如探索蕴含着新知识的未知世界。

直觉和信念的形成是思想形成的初始阶段。新思想很容易变老。一旦新思想的重要性被人们领悟，新思想就会散发出光芒，聚合越来越多的知识和真相，最终变得固定化和普遍化。随着新思想得到越来越详细的阐述，涉及的知识面越来越广泛，固有的思想就变得越来越僵化和复杂，越来越令人不悦。

有人说，当一个人对一个问题提出了一个过分复杂的解决方案时，这个人其实根本不懂得如何解决问题。他不是在提出答案，而是在制造新问题。人们可以看到，在现代生活的许多领域，从能源部门到经济发展理论，五

花八门的答案越来越多，越来越复杂，这些共同构成了理性主义时代的根本问题。

但是，在我们目前的僵局中，最关键的一点也许是这些问题究竟起到什么样的作用。各种问题、困境和悖论不是人们感到沮丧和受挫的源泉，如果勇于直面和探索它们，它们反而可能成为人们获取新知识和创造力的必要动力。世俗的理性主义者认为，问题、困难和矛盾是取得成就和真理的障碍。如果一个新观点似乎与旧思想相矛盾，人们就会否定这个新观点。这是传统的思维模式。这种传统的思维模式更加倾向于对固有的思想进行阐述和改进，而不赞成用一种新眼光去看待旧思想，因此看不到旧思想与现实世界之间的矛盾之处，最终导致人们在获得新思想方面很难取得突破。

然而，根据人类思维的形成规律，冲突和麻烦是人们获得知识的前提条件。困难无法压制人的思想，反而会刺激人们以超然的心态克服困难和麻烦，并创造新事物。困难甚至会强化人们的信仰，释放出新的能量，催生出新的真理。一个在冲突和矛盾面前选择退缩的思想家几乎不可能有创造性思维。

创造性思维的关键规则可以概括为有信仰、有爱、开放、敢于直面矛盾与可证伪性。经济发展的关键规则是有信仰、利他主义、扩大投资、充分竞争和允许破产，这些都是资本主义的规则。资本主义经济取得成功的原因在于它的法律法规符合人类思维的规则。它能够满足人类的需要，因为它是建立在给予的基础上的，它依赖于对他人需求的敏感性。它以开放的态度对待不同的信仰和不同的试验，同时也以开放的态度对待竞争和破产。资本主义经济的发展有成功，也有失败，但在成败之中能够总结新的经验和教训，也就是说获得新的知识。在这个世界上，根本不存在任何一成不变、确定无疑的事情。因此，资本主义制度是适合这种情形的一种制度。

由此来看，经济增长的过程，其实与自然界万物和人类思维实现增长和发展的过程具有异曲同工之妙。本质上，这种增长过程都是自发的，而且在很大程度上是不可预测的，多样性和差异性越来越明显，新产品和新的生产方式不断涌现。企业最初都是起源于一个新想法。比如，一开始，创业者可能只是想生产一个更好的捕鼠器，进而扩展到了不同的业务，包括捕鼠器的营销、维护和清洁业务；接着导致了其他相关业务的出现，比如，开始生产捕捉黄鼠狼和熊的器械；再往后催生了鼠药和米老鼠玩具等业务。一切新事物的增长过程都是相似的，这个过程中充满了活跃的、不断成长的新事物，比如新思想和新企业，因此，增长过程是不可预料的。

在既定的经济制度下，如果想要使这个探索过程切实产生成果，就必须使这个过程包括一些超出固有制度控制的新活动。从事新活动的人的想法一定不能屈服于固有的大机构，必须允许其他人探索新的劳动分工，创造新

的产品或服务。这些个人活动及其新思想是经济制度实现变革和改进的一个途径。正是得益于无数个体的新思想，才有小企业的出现，最终同其他领域的新思想结合在一起，催生和完善了新制度。但如果这个新制度不能继续接受和制造新产品、新工艺，那么它也将趋于僵化，无法对外部现实世界的变化及时做出反应。这个过程体现了机遇、变化和增长的相互作用，看似非常传统，却至关重要，但常常遭到经济学家们的忽视。

要注意，在这个产生新思想的过程中，一个关键事实是它的大部分由动机引发的活动发生在统计学家的视野之外。一个人是否敢于借钱冒险去实施一个创新的想法，起决定作用的是他个人所处的环境和心理状态，毕竟，根据统计数据显示，美国2/3的创新企业可能会在5年内走向失败。这一决定也将受到政府的影响，高企的税负和利率会让人们在创新面前止步不前。从本质上来讲，是否敢于冒险的决定表达了一个人对于信念是否怀有冲动，对于未来是否怀有信心，以及对于他人需求是否具备敏感性。那些不相信资本主义前景的经济学家，将倾向于忽视机遇和信念的动力，而这在很大程度上将决定着一个经济体的未来。不信任宗教的经济学家总是无法理解人们对于某种新思想的崇拜，而要取得进步，必须对这种新思想产生崇拜，只有如此，才能下定决心将这种新思想变成现实。机遇是实现变革的基础，也是神明的恩赐。

机遇也是生命赖以形成的一个重要前提。在数以千万计的精子中，只有一个有机会孕育生命。成功的概率小到几千万分之一，而失败的概率则大如天文数字，这是生物学上不可更改的事实。因此，就生命的本质而言，我们都是机遇的幸运儿，即便生物学在论述人是如何形成的这一最深刻、最具有决定性意义的问题时，依然认为这是一种偶然的、随机的现象。

然而，机遇的重要性还不只如此。正如美国最伟大的哲学家查尔斯·皮尔斯在《机会、爱情和逻辑》（*Chance, Love, and Logic*）一书中所写的那样，机遇不仅体现在人类生命的诞生过程中，而且是人类理性和道德的最深层源泉。他说："进化的第一步就是使各类思想处于能自由发挥的境地……机遇产生秩序是现代物理学的基石。"[注] 他本来还可以加上一句，生物学也是如此。但是，任何人在其一生之中都无法保证自己能永远得到机遇的垂青，能获得秩序和真理。在人生的一系列赌局之中，人们并不能总有胜算。只有在漫长的人类冒险过程中，机会才会起作用。事实上，纯粹基于个人收益的理性计算将会促使一个人从一开始就试图规避风险，并寻求安稳，在我们这个遵从世俗眼光的世界里，亚当·斯密所宣称的那只"看不见的手"将导致福利国家不断扩大，进而将导致停滞和贫乏。这是我们当前危机的根源，也是当今古典经济学危机的根源。

因此，皮尔斯认为，无论是在科学还是在社会中，进化和进步都取决于个

人利益与无限的集体利益的一致性，取决于承认个人利益变得至高无上的可能性，允许拓展新知识的活动可以无限期地持续下去，让这种逻辑深深地根植于社会的运行原则之中。注皮尔斯根据自己所谓的“机遇论”，发现所有人类的创造和发现都需要超越狭隘的理性，并拥抱宗教价值观念。

这位伟大的哲学家写道，我非常感兴趣的是，这些感情似乎与信仰、希望和慈善这三个概念非常相似，按照圣保罗的评价，这几个概念是最优美、最伟大的精神财富。注在这些精神财富的作用下，人类从权力的约束和过去的阴影下解脱了出来，并给我们展示了神明的无限可能性。

从某种程度上讲，我们的生命既有随机性，充满了偶然因素，也有必然性，很多方面是预先注定了的，这是生命中固有的矛盾。“随机”（stochastic）一词的意思是“偶然的事物”，但在希腊语的词源中，它的意思却是“善于瞄准目标”。在每个社会里，成功的人都被认为是幸运的，他的好机会和社会给他的回报都是天意。

对任何一位领导人来说，最可怕和最致命的问题就是傲慢地用一套封闭的计划去引导人民，使他们无法自由地探索奇迹般丰富的机遇。成功是自由信仰的结果，所以往往是无法预测的。

所有人类的先驱，从领悟真谛的诗人和作曲家，到探索神秘领域的科学家，本质上都对某种形式的信念有着宗教般的崇拜。所有的知识，只要与有生命力的和成长中的事物有关（比如跟理念和经济有关），就是部分主观和直观的，因此神秘地依赖于对别人的思想或对上帝的崇拜，不管这种崇拜是有意识的，还是无意识的。

在今天的美国，我们经常看到很多雄心勃勃的人希望通过制订总体规划去完成一些不可能完成的任务。有人说，我们必须放弃经济自由，因为我们拓展边境的大门已经关闭了，因为我们的生物圈已经不堪重负，因为我们的资源将消耗殆尽，因为我们的技术已经误入歧途，因为我们的人口持续增长，因为我们的视野正在缩小。这些悲观的规划者认为我们正行走在死亡的阴影下，空气、土壤和水遭到污染，而且未来云层中可能降下细雨般的致癌物质。在这种极端情况下，再允许自由竞争，可能导致更多的资源浪费，这是我们无法承受的。我们已经走到了开放道路的尽头，通往更广阔疆域的大门正在对我们封闭起来，我们已经没有了更大的发展空间，所以，我们必须加强征税、管制和计划行为，重新分配我们的财富，实行消费品配给。

但恰恰相反，要解决这些问题和危机，本质上就要求我们把它们当成新的疆域去探索，去开拓，这需要无数个人和企业开展充分竞争，发挥创造

力。如果万事都要规划，都要受限，则会导致经济停滞的状态继续延续，我们肯定无法从中寻得慰藉。今天，我们回头看的话，会发现美国西部边疆的大门关闭之后，由于一代又一代先驱甘愿冒着生命危险去寻求财富，寻求黄金，寻求石油（当时用途很少），使得西部地区成了一个财富宝藏。得克萨斯和俄克拉何马的荒芜之地是能源集聚的宝地，平坦的草原成了世界粮仓，托马斯·爱迪生是发明天才，亨利·福特在早期的封闭环境中拯救了资本主义。由此来看，未来的经济发展前景永远是无法计算的，只有在自由的环境中，我们才能应对未来的挑战。

一些经济学家基于疆域封闭、资源危机、核威胁、技术老化、人口爆炸式增长、可能爆发饥荒等原因认为经济将趋于停滞，主张有必要制订规划，加强对经济的管理和控制，但他们这些观点是站不住脚的。虽然那些理性的、精打细算的预算编制人员不断哀叹人类的宿命，但破解这些挑战恰恰是资本主义的使命。要克服这些，就必须有信心，恢复对机遇和上帝的信仰，让自由的、敬畏上帝的人发挥聪明才智。

恢复对于自由的信念之后，我们将看到帮助穷人的最佳方式是践行“上帝面前人人平等”的真理，而这一真理的践行，只能依靠地球上自由的、多样性的环境。最重要的是，这将使我们发现人类不可能仅仅依赖自身的规划而无须借助机遇和运气就实现自给自足。所谓理性的资源管理、收入分配和未来规划其实都是傲慢的表现，要创造财富，离不开机遇，离不开自由，离不开创造力。我们最大的，也是唯一可以永久依赖的资源就是人类的创造力。穷人最向往美好的未来，富人则有领导力、想象力和财富，能够为未来实现良性的变化贡献力量。无论对穷人还是对富人，我们都不应该剥夺他们发挥创造力的权利。

启蒙运动时期，人们认为人类生命的演变历史就是人类的理性和决心不断得到彰显的历史。但与其这么说，倒不如说是在游荡荒漠中偶有收获的历史。不如说是人类与上帝对话的历史，不如说是在远离信仰和亲近上帝之间来回徘徊的历史。当我们恢复信仰，恢复勇气，敢于拥抱不确定性，拥抱机遇，创造命运时，才能最清楚地看到一片充满希望的土地。

美国最著名的神学家、思想家雷茵霍尔德·尼布尔（Reinhold Niebuhr）曾经用下面的诗句概括了我们的困境：

> 没有一件值得一做的事情，可以在你的一生中完成；因此你需要希望。
>
> 没有一样美丽的东西，可以在瞬间展现它的华彩；因此你需要信心。

没有一件值得一做的事情，可以一个人完成；因此你需要爱。㊟

这些是经济学、商业、技术和生活的基本法则，是财富和贫穷的秘密来源。

---

1. Quoted in José Ortega y Gasset, *Man and Crisis* (New York: W. W. Norton, 1958), p. 14.
2. As Tom Bethell has remarked, “There are a lot of stray facts loose in the world, waiting to be corralled by a hypothesis.” Response to letter in *Harper’s*, vol. 258, no. 1545 (February 1979), p. 8.
3. Charles S. Peirce, *Chance, Love and Logic: Philosophic Essays*, Morris R.Cohen, ed., with a supplementary essay on Peirce by John Dewey (New York: Harcourt, Brace & World, 1923); reprinted edition (New York:Barnes & Noble, 1968), p. 283.
4. Ibid., p. 74.
5. Ibid., p. 75.
6. Reinhold Niebuhr, quoted by Father Gerard Creedon, Church of the Good Shepherd, Alexandria, VA.

后记
供给侧解决方案

当21世纪的第二个10年迈着沉重的步伐逐渐逝去之际，关于美国衰落的声音也越来越大。2011年的一个夏日清晨，阿诺德·施瓦辛格和作家迈克尔·刘易斯在圣莫尼卡海滩疯狂地骑着自行车，这幅图景似乎是美国日渐衰落的标志。施瓦辛格已经退休了。他之前主政的加州可谓是一片黄金般的财富之地。他做了他所能做的一切，但败给了衰落的力量，虽然实施了一系列的“绿色”税收政策和其他政策，但最终无法扭转加州光泽渐失的状态。

很多人说美国进入了衰退周期，开始昏昏沉沉。64岁时，施瓦辛格曾经表示已经意识到自己正在逐渐老去。那么，美国现在正在进入它的衰老周期吗？从加州的颓废状态来看，你可能会这么想。

善于煽动情绪的专栏作家马克·斯坦恩（Mark Steyn）曾经在《衰亡的美国：大国如何应对末日危局》（*After America*：*Get Ready for Armageddon*）一书中怀疑美国正在垂死挣扎，因为债务上升到无法挽回的地步，人口数据也令人悲观，新一代年轻人生育率太低，传统的“核心家庭”模式难以形成，堕胎问题也降低了生育率。作为美国实力下降的一个高潮，最睿智的社会思想家托马斯·索维尔（Thomas Sowell）预见到核武器最终会渗透到美国所有的主要城市。他认为，一个接一个地引爆它们的威胁将迫使美国投降，部分原因是美国自身的情报能力和意志被剥夺了，而且美国自身的核能力不断下降，没有经过考验，并不断被政府以维护和平的名义削减。

左派和右派对于美国未来的厄运持有相同看法。在右翼，帕特里克·布坎南在《一个超级大国的自杀》（*A Suicide of a Superpower*）中哀叹美国已经衰落了，被无力承受的福利重担所束缚，被庞大的债务淹没，被以色列卷入无尽的冲突，欠中国大量国债，难以再有什么大的作为。在左翼，《纽约时报》专栏作家托马斯·弗里德曼（Thomas Friedman）和外交关系委员会的迈克尔·曼德尔鲍姆（Michael Mandelbaum）合著过《曾经的辉煌》（*That Used to Be Us*）一书。在该书中，他们提出了非常残酷的细节，讲述了美国在崛起的中国和复兴的阿拉伯世界面前的衰落，可谓是为美国唱了一曲挽歌。为了扭转美国颓势，他们提出的唯一一个认真的策略竟然是重温一下前副总统戈尔关于应对气候变化的主张，认为可以以应对气候变暖为由增税，通过大幅增税，使债务得到偿还。他们似乎觉得美国只要不再提应对经济文化衰落的问题，只要将国家经济活动的主题转向应对气候

变化，就可以实现复苏，就可以让地球得到救赎。但事实上，如果你核实一下的话，我们现在的气温比人类诞生一万年来的平均气温还要低。当美国正在垂死挣扎之际，美国那些有点学问的追赶时髦的政客就像10世纪的丹麦国王克努特（Canute）一样大声咆哮，猛烈抨击气候变化，不愿意让气温再有任何增加，不愿意让美国继续积累无法通过税收偿还的债务。

加入唱衰美国行列的是一个强大而保守的经济学家群体，其中包括阿瑟·拉弗、斯蒂芬·摩尔（Stephen Moore）、彼得·塔诺斯（Peter Tanous）和拉里·库德洛（Larry Kudlow）。拉弗、摩尔、塔诺斯在2008年出版了《繁荣的终结》一书，宣称："我们现在看到的几乎所有旨在促进经济增长的经济政策最终都引发了衰退……政客们似乎故意要把美国经济拖向深渊。"注

早在20多年前，曼瑟尔·奥尔森（Mancur Olson）就发现了国家兴衰的根源，他认为，当一个国家的经济处于一种基本上不受管制的"白板"状态时，经济反而能够发展好，而如果官僚主义的束缚越来越多，打着各种旗号的利益集团越来越多，就会导致经济日益僵化。他认为美国的衰落和中国的崛起都是这个过程的表现，而这个过程是不可逆转的。

由此来看，经济学家和权威人士无论是左翼、右翼还是中间派，都一致认为美国正走向深渊、世界末日、僵化、贫瘠和自我毁灭。在这些悲观者看来，情况简直糟糕到了无以复加的程度。有人想要通过文学作品去展望民族命运，比如科马克·麦卡锡（Cormac McCarthy）的《老无所依》（*No Country for Old Men*）和《路》（*The Road*）描绘了旧秩序崩溃后，国家将变成一片混乱、残酷的荒地。这般情景不禁令人想起了莱昂纳德·科恩（Leonard Cohen）那富有诗意的预言：未来将被谋杀。（The future is going to be murder.）

这些学者和诗人在许多问题上都存在分歧，从气候变化到收入分配，再到未来对技术的监管，无不如此，但所有人都认为，债务和赤字是美国未来面临的最大威胁。两党政治家和意见领袖都认为控制债务是扭转美国衰落的主要手段。从弗里德曼到曼德尔鲍姆，再到美军参谋长联席会议主席迈克·马伦海军上将，都认同赤字是美国安全面临的首要威胁。从参议员兰德·保罗（Rand Paul）到他父亲罗恩·保罗，从巴拉克·奥巴马到皮特·彼得森（Pete Peterson），再到财政预算监督组织协和联盟（Concord Coalition）的两党代表，政治体制内的各方都一致认为美国经济安全和国家安全挑战可以总结为联邦政府的收支失衡，并认为当今美国面临的严峻挑战是国民经济核算的危机。

在这种分析模式下，补救措施是显而易见的：大幅削减当前开支，通过无

情地提高税率来获取更多收入。但由于在当前的美国政治僵局中，任何一种补救措施都无法得到完全落实，因此，我们对于经济弊病的判断会导致我们陷入绝望的心理，如同经济大萧条时期一样严重。于是，为了破解这种僵局，共和党人想到了削减国防开支，但这种做法无异于自杀，而民主党人想到了大幅提高税率，这不过是在零和经济中对收入和财富进行再分配的一种调整罢了，经济总量反而有可能减少。

更糟糕的是，我们对于困境的诊断本质上没有从自由主义上面着手分析。这意味着我们断定现在的经济低迷不是当前政策的结果，而是几十年来两党政府开支增加的结果，从国防到财政刺激，从医疗保险到住房补贴，所有这些都得到了两党的支持，而且消耗的资金越来越多。就连奥巴马的经济刺激计划也只是小布什挥霍无度的资产救助计划的一种变体。赤字恐慌使许多政客陷入了以笼络民心为导向的蛊惑人心的狂热，呼吁维持平衡的预算，以及制定其他惩罚不良行为的法规，但事实上，这些所谓的法规无法规范我们的经济。

世界各地的历史告诉我们，经济繁荣面临的主要威胁不是债务，而是限制人们自由发挥创造性的经济制度。这种经济制度的一个关键错误在于它试图保证某个事物的价值，而不是保证它的所有权。没有什么比所有权的模糊更能有效摧毁一个事物的价值了。美国的社会学家一再茫然地纠结于债务问题，这是于事无补的。其实，债务问题并不一定会带来末日。为了阐述这一点，我们可以回到300年前，也就是1713年。那时，一场持续12年、跨越西欧并蔓延到北美的战争刚刚结束。

当与路易十四的大战最终以《乌特勒支和约》和平结束时，英国欠了大约5000万英镑的债务。在之后的100年里，英国还参加了三次代价更大的战争，其中包括美国独立战争。事实证明，这个贫穷得快要破产的英国社会不仅能够偿还所有的债务，而且在偿还债务的同时，还迅速变得越来越富有，那些认为并且坚信债务带来危机的预言家只盯着债务数字的增加，而忘记了其他一些随着债务规模增长而增长的事情。注

有人认为当时英国政府债务所占GDP的百分比低于目前美国政府债务所占GDP的百分比，但这是不符合事实的。因为在19世纪20年代，英国政府债务占到GDP的250%，这些债务原本应该使当时世界最强的英国经济走向衰退，但这并没有发生，大英帝国仍旧保持增长与繁盛，而且到了1865年，其债务量仍旧没有低于GDP的100%，这个比率正好就是现今美国所处的水平。

造成美国现状的主因并不是债务。当然，债务也是原因之一，这是不可否认的。而真正的主因在于政府的管制、补贴、低门槛的法律诉讼和利用法

律漏洞实施的敲诈编织成了一张令人窒息的大网，这张大网代表着引发经济衰退的力量，降低了我们经济体中所有资产的价值。正如曼瑟尔·奥尔森所描述的那样，这些导致经济衰落的因素包括寄生于司法体系却只为某些利益集团牟利的律师们、僵化的官僚体制、一心只想维持现状的大政府、在民意调查驱动下为选民提供巨额补贴以笼络选民的政客等等。这些政客所支持的竞选筹资法律规定，协会和企业设立的政治行动委员在资金使用方面没有上限，而私人政治捐款最大限额为2500美元。但企业和协会不是公民的代表或政治实体，因此，不应该成为政治的直接参与者。法律不应该设置公民的捐助金额上限。现在的竞选筹资体系把国家政治拱手交给了那些偏执狂，也就是那些政治行动委员会。政治行动委员会不同于公民，它只致力于一种事业，而公民则会考虑一系列的利益，而且公民本身也是他支持团体中的一员。因此，政治行动委员会的捐款就难以区分到底是不是行贿，因此激起了那些富有群体的怨恨。政治行动委员会的特殊权利代表着以进步为名，实则左右选举的律师群体的胜利。

政治行动委员会的胜利和投票结果又一次让我们回到了那个熟悉的困境。卡特执政时期，我们记住了卡特惨白而不适的面色、飙升的失业率、失控的通货膨胀、股票市场的崩溃、飞速增长的利率、纳税等级攀升及银行破产，但是他的保守和英勇也取得了两个标志性的成就。首先，在他离职时，所有政府预算基本达到了收支平衡，美国政府部门加上各州及地方的盈余后已经达到了平衡；其次，卡特政府在对外贸易上也基本实现了平衡，美国的进出口额基本相等。

试想，如果共和党在20世纪70年代末一味地把重心放在财政平衡和国际贸易收支平衡上，那么该党的罗纳德·里根可能永远不会被选为总统。倘若里根政府仍旧以这种预算平衡作为执政业绩的评价标准，那么他那届政府可能永远不会取得令人难忘的经济成就。要知道，里根政府取得这些成就的代价是，在里根离职时，政府的名义财政赤字已经达到了1万亿美元，对外贸易的逆差也不断增加。

在卡特政府时期，政府似乎变得更加繁荣了，所有的统计数据都是那么好看，这些统计数据是当今容易受骗的保守人士所钟爱的。但是，在政府财政处于盈余状态时，卡特的政策却使得私营机构陷入了赤字，同时在外交事务方面也疲于应付。

与其形成鲜明对比的是，尽管共和党的辩护者低估统计数据，事实上相比于他的前任，里根大规模地增加了政府支出，在那些以预算为导向的保守主义者看来，这似乎是一个致命的失误。政府支出的增加，使得政府账户陷入了赤字，美国进口量相比出口也激增，但恰恰是这些数字使西方世界在冷战中取得了胜利。里根创新性地增加了将近10万亿美元用于国防支出，这使得国际上的权力天平愈加偏向于资本主义。当一个国家成为全世

界投资者的避风港之后，贸易赤字也就接踵而至了（贸易赤字是资本盈余带来的一种自然反应）。此外，一个增长势头领先世界的经济体必然会增加进口量。

政府不是经济体的组成部分，而是代表着一种载体、一种法律背景和一种支持性的结构。它提供了稳定的法律环境和稳定的货币价值，以及为创造性的企业蓬勃发展提供保护。

里根真正的成就在于实现了供给政策的转变，极大地扩大了全球私人经济的活动范围，以及大大提升了全球范围内企业家的创新精神。东欧和日本以外的东亚国家也为资本主义经济的发展打开了窗口，鼓励企业家创业。在这一过程中，里根扭转了卡特政府留下的资产状况，在财政上出现了赤字，而在贸易上出现了盈余；刺激股市和房地产繁荣；使美国私营机构资产的价值增加了约17万亿美元。在这个数字面前，公共部门增加的1万亿美元的赤字相形见绌。

这样一来的结果就是净收益16万亿美元，而且这个数字还没有算上通过实行新退休法规和其他改变而带来的6万亿美元的社会保障收入。与此同时，由于全球投资者争相利用美国蓬勃发展的机会，大量资本流入美国，使得美国资本账户出现大量的盈余，对扭转贸易逆差做出了很大的贡献。这种资本流入的态势直到2010年才结束，也就是在奥巴马执政时期。自20世纪70年代以来，美国经济第一次遭遇资本外流，也是第一次遭遇高技术人才的流失。从重要性来看，这种供给方面的不祥变化使得债务规模的扩大相形见绌。

然而，保守派继续把关注焦点放在美国政府的收支是否平衡上，似乎收支平衡是对财政美德和国家复兴之路的考验，这是有悖常理的，也会弄巧成拙。的确，面对越来越多的年轻退休者，长期赤字将达到100万亿美元的公共养老基金的支出和医疗保险已经完全失控并且难以维持。的确，政府的许多支出扭曲且抑制了私营机构的经济活动。的确，将近9000亿美元的低保福利支出使得美国的贫困家庭有了一个很好的偷懒理由，这间接地摧毁了他们。但是，最关键的问题仍旧不是支出，而是公共部门的腐败及滥用职权使整个经济的信息传递机制和激励机制出现了问题。

要实现美国的复兴，关键不在于政府的账户是否实现了收支平衡，而是能否通过修改联邦的政策去打造一种稳定的、可预期的、不受人为操控的、不会突然出现反转的公共领导力，从而为企业的发展创造一个良好的外部环境。最近，美国国家环保署获得了授权，可以随意管控整个经济体中二氧化碳的排放量。这对经济增长而言几乎是一条不可逾越的鸿沟。除了影响人们的呼吸以外，这个机构的法规还织成了一张庞大的网络，影响着所有的企业，而且让人难以捉摸。这是一个让人始料未及的政策陷阱，所有

的新型能源企业在未来随时都有可能受到伏击。相反，一个健康的公共部门应该为私营机构积极有益的创新提供一种有规律的、可靠的、有责任心的载体，也就是一套可以预料且注重产权保护的法律体系。

要在供给方面恢复活力，首先需要在政策方面有积极的转变，为企业投资和创新营造一个良好的环境，这一点对风险资本的投资而言格外重要。但现行的《萨班斯–奥克斯利法案》向除了打算上市的大公司以外的其他所有公司征收了数百万美元的税收。此外，政府的法令和对绿色能源计划的偏爱使得风险投资面临巨大的压力，美国的主要合资企业都不合时宜地加入了恳求政府补贴和保护产品的行列。

在改变现有政策的方向上，第一个补救措施应该是共和党预算委员会主席保罗·瑞安为振兴国家而颁布的“路线图”计划（Roadmap Plan）。该计划中的大部分内容已经在2012年被共和党占据多数席位的众议院所采纳。在这个计划伊始，瑞安并没有传递恐惧与悲观的情绪，而是描绘了美好的前景，承诺说，通过对税收制度、医疗保险制度及养老金制度实施结构性改革，为美国经济重新奠定坚实基础还不算太晚。

全面的税制改革需要降低两类收入群体的最高税率，也就是说，年收入低于10万美元的最高边际税率不超过10%，年收入在10万美元以上的最高边际税率不得超过25%。起初，纳税人有权逐条抵扣，但是对于选择“明信片计划”[注]的纳税人来说，除了医疗保险收入，所有其他抵扣权利就都没有了。同时，瑞安的计划取消了对储蓄的双重征税，终止了替代性最低税、资本利得税、遗产税和股息税。由于资本形成的边际税率大幅降低，他的计划将使数百万人获得更高的薪水。他认为，资本和劳动力不是竞争性的，而是互补的。随着工人生产效率的提高，雇主雇用的员工也越来越多。与知识有关的资本会释放创造力和新的就业机会，而对资本的过度征税会破坏创造就业的过程，最终降低薪酬水平。

随着资本的不断增加，瑞安会放任企业追逐利润。为了让企业专注于创业和创新，而不是想方设法避税，瑞安的减税方案将原本世界上最高的公司税率降低为一种根据销售额与成本差额征收的税率为8.5%的商业消费税。

到2030年，退休的老年人的纳税额预计将增长85%，但年轻纳税人的数量预计只会增加10%。“婴儿潮”一代在未来将逐渐退休，而现在年轻工作者的生产能力逐渐降低，难以满足未来大批退休者的需求。瑞安的计划提供了唯一可行的方法来解决这一难题。

然而，随着技能、经验和健康状况的改善，越来越多的老年人仍然可以作为宝贵资产留在劳动力市场，继续发挥余热，而不是成为日益减少的子孙们的负担。扭转社会保障事业的困局，需要让老年人继续留在工作岗位

上，而不是通过对他们的收入征收惩罚性赋税去赶走他们。由于自税收体系建立以来，人类的寿命大致延长了50%，因此，瑞安建议提高退休年龄，降低高收入者的工资水平。

在社会科学领域，一条最明显的规律是人们会滥用免费的物品。不管政客们对容易受骗的选民做出什么承诺，政府提供的公共服务最终都无法摆脱供给和需求的限制，一旦政府提供免费的公共服务，就会让人们产生无限的需求，而公共服务的供给却跟不上需求增长的步伐，从而导致供需失衡。

免费公共服务会引发一系列不良后果。比如，免费的医疗保健服务意味着疑病症和医源性疾病[注]的井喷。不仅如此，等待就医的队伍越来越长，而基于政治动机提供的免费医疗保健服务却质量平平，最终的结果就是人们在官僚体制下走向安乐死。此外，免费药物意味着对现有药物的广泛依赖和医疗创新的终结。免费堕胎和避孕措施意味着不计其数的生命的消失，国家生育率将长期保持在很低的水平。随着政府在提供免费社会福利方面越来越慷慨，男性在养家糊口方面承担的责任就被削弱了，男性的家庭地位和奋斗动力均相应下降。如果政府免费提供食品券，那么患肥胖症和胃病的人可能会越来越多。如果政府提供免租金的住房或者严格控制租金，那就意味着越来越多的人会涌入政府提供的房子，而房子的数量是有限的，到最后反而导致无房可租、无处安身的人越来越多，附近街区的房价也可能因此受到负面影响，比如，从旧金山要塞公园到纽约中央公园，房地产的价值都因为无家可归者数量太多而下降了。

卫生保健体系的成本已经失控了。在不毁灭这个体系的前提下，只有两条途径可选：一条途径是政府对每一项医疗服务设定配额，严格控制成本，这样一来，就会导致人们如同乞丐般地祈求政府施舍，也不利于刺激医疗创新，不利于促使人们形成良好的就医习惯；另一条途径是赋予公民权利和责任，让他们有自己选择想要的医疗护理和保险的权利，同时他们也要为自己的行为承担责任。对于大多数人来说，只有所谓的“灾难性政策”才是真正的保险。如果政府将医疗服务转交给第三方，在许多人看来是幼稚的，这是对市民尊严和健康的一种侵犯。在瑞安的计划中，拯救医疗保险和医疗补贴是一个渐进的授予病人更多控制权的过程。

瑞安建议，为了向消费者提供具有竞争力的保险计划，应该让各种计划展开竞争，让消费者自己决定选择哪个计划。这样就能以最低成本实现高质量的医疗保险覆盖。在医疗保险中实施这些改革可以降低每个人的医疗费用，增加获得医保服务的途径和支付能力。这种供给方面的政策改变会即时且快速地提高所有企业资产的价值。

随着创新型企业资产价值的增加，投资和创新计划便会涌现，相应地，土地和房产也会升值，以创新为导向的教育模式会再度兴起，移民将从寻求福利者变成勇于创新的企业家和科技先驱。整个经济体中资本利得的增加会使工作岗位、研发支出、高科技人才移民、风险投资等积极因素大幅增加，就像里根政府及其后续政府执政期间发生的情况那样。

尽管大多数经济学家都认为，无论是20世纪70年代的通货膨胀还是2010年的赤字，都是难以克服的，而保罗·瑞安却能明白政策变化对经济环境的影响。他告诉我们，随着政策的逆转，大规模的改善会很快到来。第二次世界大战结束后，多达1000万美国士兵复员，从前线回归平民身份，而当时美国经济体主要采用战时计划经济体制，围绕着军事需求运转，民用经济体量显得很弱小，经济学家们都为重新出现的大萧条做好了心理准备。在1946年的选举中，共和党取得了巨大的胜利，这使得政府的计划体制发生了重大转变。

1945—1947年，政府开支大幅下降了近2/3，15万名政府监管人员和大约100万名其他政府文职人员一起下岗。很多战时存在的机构遭到解散，其中包括战时生产委员会、战时劳工委员会，以及约翰·肯尼思·加尔布雷斯所钟爱的价格管理办公室。凯恩斯学派的每一个经济学家都信心十足地预测美国经济将迎来末日。保罗·萨缪尔森在1945年预言了美国经济体将迎来最严重的失业和混乱时期，同样，诺贝尔奖得主保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）也在2010年支持数万亿美元的新经济刺激计划。在对这些事件的描述中，卡托研究所研究员阿诺德·克林（Arnold Kling）的说法更令人惊讶，他指出，政府采购在GDP中所占的比重将逐渐减少，直至最终完全消失。

然而，美国非但没有发生经济萧条，反而在之后两年内实现了10%的经济高速增长，而且非军事的劳动力队伍增加了700万人。虽然美国政府在二战后对投资者征收了重税，个人所得税最高税率是91%，公司所得税最高税率是52%，但美国私营部门在脱离战时管控机制的束缚后迅速抓住了战后涌现的新机遇，开创了长达10年之久的繁荣期。共和党控制的国会提出了“夫妻所得税联合申报”举措，以家庭为单位征收个人所得税，将美国家庭的税负减轻了50%左右。在个人所得税大幅削减的同时，公司所得税也大幅下调。根据宏观税负水平指标（财政支出规模或政府财政收入占GDP的比重）来衡量，美国企业的税负在二战后的下降幅度远远超过了美国历史上其他任何一个时期。低通货膨胀和私有化改革催生了一批大型制造企业，而这些企业在战后则是提高生产力的引擎，只是由于长期背负着沉重包袱而变得瘦骨嶙峋，饥肠辘辘。

新西兰在20世纪80年代中期也出现了类似的转变。新西兰一度是世界上最富裕的国家之一，农业与建材领域的贸易十分繁荣，但后来却陷入了停

滞。出现这一现象的主要原因在于保守派主导的新西兰政府在长达20年的时间里实行了大规模的农业补贴政策，最后甚至导致这个国家无法实现农产品自给自足。新西兰个人所得税最高税率为66%，政府财政收入占GDP的比例为45%，这在很大程度上导致了新西兰经济的瘫痪。即便如此，保守派政府仍然相信这种补贴政策是受到国民欢迎的，并且认为如果结束这种补贴，肯定会给新西兰经济带来更大的冲击。此外，由于外部环境的变迁和内部危机的双重压力，长期居高不下的福利开支给新西兰造成了沉重的负担，失业率攀升，政府财政入不敷出，财政赤字扶摇直上。

令人惊讶的是，工党主导的政府于2005年上台之后，开始采取补救措施，所有政府部门开始采取“零基预算法”[注]。新西兰政府还在公共部门进行“激进的重组”，首当其冲的便是国有企业。[注]由于农民收入的45%来自农业补贴，所以工党政府在1985年彻底废除了农业补贴。

莫里斯·麦克蒂克（Maurice McTigue）是这场改革的“设计师”之一。他对这次改革的结果做过如下报告：“10年之后，新西兰成了发达世界中最具竞争力的经济体之一。政府支出占GDP的比重下降到了27%，失业率维持在了3%的健康水平，最高税率为30%。针对资本利得、遗产和奢侈品的税收被废除了，消费税也取消了。政府的财政收入却增加了，连续23年的赤字结束之后，出现了连续17年的盈余，大部分国债都偿清了。”

也许最令人印象深刻的成果是在农业领域。新西兰农业经历了最剧烈的政策变动，农业补贴也被无情地废除。新西兰从食品进口大国变成了世界上创新能力和赢利能力最强的食品出口国之一。新西兰出产的乳制品从少数几个基本类别（牛奶、奶酪和黄油）增加到了大约1.7万个类别。由于新西兰在出口奶酪和黄油产品方面做得太成功，甚至一度导致美国威斯康星州的同类企业指责新西兰存在不正当的贸易行为。

在同一时期，以色列也经历了类似的转变，摆脱了深陷危机的社会主义式的经济体制，开始实施私有化改革，放松管制，扶持自由企业的发展。据说，苏联解体后，以色列收容了将近100万俄罗斯犹太人，加剧了以色列政府福利体制面临的挑战，但他们中间有很多人接受过高等教育，拥有高等学位和数学、工程学技能。

如同美国和新西兰一样，以色列政府也对经济政策进行了重大调整，转变了对待企业的态度，给以色列带来了有利的转变。1985年，在伊扎克·沙米尔（Yitzhak Shamir）领导下，保守的利库德集团执掌权力，犹太复国主义领袖泽夫·雅勃廷斯基（Ze’ev Jabotinsky）及其秘书班思昂·内塔尼亚胡（Benzion Netanyahu）提出的削减税率、实行私有化改革、促进自由企业发展的经济主张开始得到落实（班思昂·内塔尼亚胡之子本雅明·内塔

尼亚胡当时担任以色列驻联合国大使，后来成了以色列总理），税率下降约30%，政府控制的企业在企业总量中所占比例从大约80%暴跌到20%。之后，以色列经济迅速腾飞。

以色列用了10年的时间，从一个饱受通货膨胀之苦的工业弱国一跃成为世界领先的技术强国。1991—2000年，以色列风险资本支出增加了60倍，其中私营部门的投资远远超过了政府补贴项目的投资。全球知名会计师事务所德勤于2008年对全球风险投资家开展的一项调查显示，在6个关键领域（电信、芯片、软件、生物技术、医疗设备和清洁技术），以色列的排名仅次于美国。以色列在水资源利用与保护领域的创新在世界上处于绝对领先地位。由于以色列50%的民生用水来自海水淡化工厂，创造性地普及了滴灌系统，95%的废水都能得到回收利用，所以，自1948年以来，该国年度用水量减少了10%。当其他中东国家面临着严重的水资源短缺问题，经济社会发展备受掣肘之际，以色列的农业产出却增加了16倍，工业产出飙升了50倍，人口增长了10倍。

风险资本会对政策、税收、放松管制和移民等方面的政策变化产生明显的响应，是世界经济中最具催化作用的一股力量。目前，风险投资公司对美国GDP的贡献率超过了21%。当美国的风险资本在金融危机中痛苦挣扎之际，同马萨诸塞州的128号公路和加州硅谷具有密切联系的以色列风险资本家们在一定程度上弥补了美国风险资本家创造性低迷的现实。这对美国经济和军事防御都是幸运之事。这些以色列的风险资本家包括具有高度创新能力的投资者、军事承包商及以色列军队情报部门下属的精英企业家。从个人笔记本电脑到平板电脑，从互联网到医疗中心，从反导弹防御到蒸蒸日上的云计算行业，以色列那些富有创造力的风险资本家都取得了卓越成就，推出了很多非常强大、非常受欢迎的产品。

加拿大也经历过类似的转变，政府通过迅速的政策变革推动了社会经济的进步。加拿大虽然没有像房利美和房地美这样政府支持的抵押融资贷款机构，且抵押贷款利息支付也没有税收扣除，但其住房拥有率已经超过美国。（美国政府资助下的腐败的金融体系，绝对没有给自有住房的增加带来任何好处。）在加拿大，政府在国民经济中的所有权和控制权的急剧缩减，刺激了国民经济的转型。

1994年，加拿大政府债务在GDP中所占比重为66%，经济长期低迷不振，失业率接近两位数，加元对美元贬值的趋势不断强化。如同新西兰的情况一样，加拿大左派政府上台后承诺会让国家的财政状况出现重大改善。让·克雷蒂安（Jean Chrétien）政府要求各部在制定预算过程中采取“零和规则”，也就是说，如果一个部长打算保护某个项目，那就必须削减对其他项目的成本，实现总量平衡。同时，让·克雷蒂安政府还推行了大规模的私有化改革，涵盖了铁路、铀矿开采及交通运输业等领域。加拿大政府财政

收入在GDP中所占比重从17.5%降低到了11%。虽然个人所得税税率最初保持不变，而且堵上了一系列税收漏洞，但让·克雷蒂安政府的这些经济政策是非常成功的，经济颓势得以扭转。2000年，加拿大公司所得税率降低了7个百分点，资本利得税的税率也有所降低，且个人免税储蓄账户的免税额度有所提高。在让·克雷蒂安政府、自由党的保罗·马丁（Paul Martin）政府及2006年上台的保守党政府的治理之下，加拿大经济实现了稳步增长，往往比美国经济增速还快，加元兑美元的汇率稳步攀升。

不仅前面列举的这些国家出现了令人惊异的经济复苏和创造力，而且1921年经济危机之后的美国、玛格丽特·撒切尔执政时期的英国、共产主义体制终结之后的东欧、改革开放之后的中国，甚至瑞典和巴西，都曾经出现过类似的转变。随着越来越多的欧洲大陆国家采纳德国提出的供给侧改革方案，欧洲的大部分地区正走向戏剧性的复苏。所有这些转变都表明，减少政府干预措施，比如提供补贴、发布干预经济的指令、搞裙带资本主义及征收重税等，都是有利于经济增长的利好措施。

自私自利的官僚们总是迷信一种错误的观念，即削减政府的权力和支出是一种冒险和危险的做法。但如果政策层面发生明显的变化，领导者大胆声明支持创业和创新，那将迅速带来经济的良性转变。在全球范围内，政策的变化都可以刺激经济增长，而如果政府本身直接采取诸如“不良资产救助计划”之类的措施去干预经济运行，希望以此刺激经济增长，那么，这些措施对经济增长的贡献将微乎其微。有人认为，要解决当今美国面临的难题，政府必须继续向它青睐的产业注入资金，继续为那些同政府存在裙带关系的银行注入资金，必须不计后果地增加支出，去资助那些找不到工作或无法创造工作的人或企业。对于这种观点，历史提供了一个令人信服的答案，即这种观点是行不通的。

奥巴马政府的政策导向破坏了美国经济赖以成功的基础。公共部门已经演变成了一股操纵市场的力量，用各种担保、各种补贴去干预风险资本和金融部门的运作过程。这些担保和补贴的确能吸引一些人才，但也侵蚀了人才应有的作用。同时，政府通过税收、货币贬值和监管等方式不断给经济体发出令人惊异的消极的信号，导致私营部门的企业家和制造业的先驱只能从事一些利润空间偏低的业务。

这些政策导致了资本损失、房地产贬值、投资缩减、资本外逃、熟练工人移居他国及私营部门雇用人数的减少。现在的美国政策非常不利于发挥私营经济的创造力，所以，如果政策领域出现了正确的变化，那么对转变经济形势的作用将是爆炸性的，也将再次证明悲观的凯恩斯学派的错误。20世纪50年代的战后复苏打了保罗·萨缪尔森的脸，同样，美国企业家现在也在等待着自己的机会，一旦出现积极的政策变化，他们会很快做出反应，他们仍然能够推动美国经济增长。我们所需要的只是一套供给侧改革的方

案。

---

1. Arthur B. Laffer, Stephen Moore, and Peter Tanous, *The End of Prosperity: How Higher Taxes Will Doom the Economy — If We Let It Happen*(Threshold Editions, 2009), 9.

2. Abridged from Thomas Macaulay, *The History of England*, chapter 19,as quoted in *Challenge* 21, no. 4 (September–October 1978), 3–6.

3. 明信片是一种形象的说法，代指简化税法的方式，让大多数美国人可以在一张明信片上递交税务申明。——译者注

4. 疑病症指人们过度担忧个人健康问题，诉诸躯体症状，通常集中于某些特定的症状，比如心脏或者胃部不适。医源性疾病指由医生的诊断、治疗等诱发的疾病或症状。——译者注

5. 零基预算法是指在编制预算时对于所有的预算支出，均以零为基底，不以历史为基础修修补补，在成本–效益分析的基础上，从根本上重新排出各项管理活动的优先次序，研究分析每项预算有否支出的必要和支出数额的大小。——译者注

6. 新西兰政府廉价出售了其国有航空公司、铁路、机场、海港、公交线路、银行、酒店、保险公司、海事保险公司、无线电频谱、印刷厂、森林、灌溉系统和一系列的其他资产。——译者注

致谢

财富和贫困是经济学的首要关注点，但这两个命题过于宏大，仅仅留给经济学家探讨是不够的。虽然有些经济学家给我提供了一些宝贵的建议，我将会逐一感谢他们，但这本书的主要内容是探讨经济学家们在分析所有经济体的创造力和进步源泉方面存在的局限性。

一些社会学家也对本书做出了贡献，我向他们表示感谢，但本书探讨的一个主要的话题是，如果按照社会学实践那样把社会划分为穷人、富人、女人、男人、商人和工人等分别进行统计分析，那将扭曲观察问题的视角。

这本书是由我早期的作品《看得见的人》（*Visible Man*）改编而来的。从本质上讲，这是社会学的冒险，通过研究穷人去理解贫困的根源。《看得见的人》是一部纪实类作品。我采访了来自奥尔巴尼、纽约、南卡罗来纳与格林维尔的数百名穷人。我从这些研究中学到了很多，明白了自由主义计划对穷人的破坏性影响，但我学到的最重要的一课或许就是，任何一种关于贫困的理论都不足以体现出财富究竟源自哪里。所以，在这本书中，我最先探索了贫穷的根源，最后分析了经济增长的根源。

有些人对我早期的分析做出了贡献，我已在早期的作品中也对他们表达了感谢，在这里我也要简单提一下。如果没有早期的作品和先前的研究，这本书就不可能存在。我曾经沉浸于一些人类学和社会学的著作，包括玛格丽特·米德的《男性和女性》（*Male and Female*），以及史蒂文·戈德堡的《父权制的必然性》，从而使得我在经济学领域的探索显得更加富有成果。

我10年前开始阅读米尔顿·弗里德曼的《资本主义与自由》，之后数年又研读了熊彼特和凯恩斯的著作，再往后研读了供给学派的著作。在广泛涉猎之后，我形成了独到的视角和特点。

智力的进步就像财富的创造，通常不会如专业人士期待的那样合理快速地增长，总会经历一个曲折的过程。我知道像米尔顿·弗里德曼、弗里德里希·冯·哈耶克、安·兰德和小威廉·法兰克·巴克利等经济学大家都曾经承受过别人的嘲讽，但他们塑造了我早期的经济思想。阿瑟·拉弗、欧文·克里斯托尔和裘德·万尼斯基等在专业的经济学家的圈子里不受欢迎的人物，却给了我最深刻的教诲。事实上，那些对科学发展贡献最大的优秀经济学家往往夸大了经济学的严谨性，而且在表达他们的观点时，往往忽视了资本主义经济的内在风险和道德救赎这两个特征。就连亚当·斯密也过于强调自身利

益，而不是利他主义，而事实上，正是利他主义带来的创造力构成了资本主义经济体系赖以维系的源泉。

无论如何，正是克里斯托尔和万尼斯基的著作，以及他们在《华尔街日报》上的社论，还有沃伦·布鲁克斯在《波士顿先驱报》上发表的精彩专栏，使我不再担忧经济学是一门令人绝望的科学。万尼斯基在经典著作《世界运转方式》中表达了对资本主义经济模式和政治模式的担忧，我对其中很多观点深有同感。他这本书继承了亨利·乔治的《进步与贫困》一书中的很多观点，是最能给人带来灵感的经济学著作之一。在这里我还想感谢裘德·万尼斯基和内森·格莱泽在阅读完我杂乱无章的首份手稿之后给予我的宝贵鼓励。

正如所有的作家们迟早都会知道的那样，只有他们最好的朋友或最亲密的盟友才愿意给予他们所需要的那种严苛的批评。对共和党政治的影响才刚刚开始的杰弗里·贝尔（Jeffrey Bell）审读了这本书的书稿，完善了几个最薄弱的章节。我要是多向他征求一些犀利的建议就更好了。

如同我感谢的很多人一样，戴维·沃尔什的很多观点也给了我很大的启发，在本书中能够找到几个他的观点，但本书的观点如有问题，文责由我自负。他还提了其他一些建议和鼓励，在本书中俯拾即是。

我与汤姆·贝瑟尔（Tom Bethell）虽然只相识了短短几年，但对我而言，他就像一个陈年老友一样。他几乎对本书的每一章都提出了中肯的建议和批评，对本书的著成产生了非常重要的影响。其他早期的读者和提出有价值的评论的人包括保罗·克雷格·罗伯茨和汤姆·布雷（Tom Bray）。《华尔街日报》也对本书提出了很多宝贵的意见。迈克尔·布鲁尔（Michael Brewer）曾经教了我10多年的经济学，虽然我这本书有点离经叛道的感觉，但作为他的学生，我依然希望我这本书能令他引以为豪。在马萨诸塞州大巴灵顿的美国经济研究所任职的拉里·普拉特（Larry Pratt）是一位精明、见多识广的人，他读了我的书稿之后，发现我一些论点的不足之处，并给我提出了完善建议。我还要感谢哈佛大学肯尼迪政治学院的克里斯托弗·德穆特（Christopher De Muth）给我提出的宝贵建议。

在本书付梓之前，我有幸见到了戴维·斯托克曼。当时，身为众议员的他是美国国会中的知识领袖，尽管他的时间安排得很紧，依然拨冗审读书稿，提出了令人信服的批评和修改意见，对此我深表感激。曾经与斯托克曼合写一本重要著作的尼尔·豪（Neil Howe）也在最后的修改工作中也给我提出了一些重要的建议。

其他阅读过全部或部分书稿的人包括比尔·哈米特（Bill Hammett）和琳恩·米德莉文（Lynne Middelveen），以及纽约的国际经济政策研究中心的同

事安东尼·费希尔（Antony Fisher）。费希尔在本书最后的写作阶段为我提供了令人激动的学术氛围。

这本书的一部分首先出现在杂志的文章中，他们的接纳鼓励我继续写下去。尤其是著名杂志《哈珀斯》的编辑刘易斯·拉帕姆（Lewis Lapham）和马修·史蒂文森（Matthew Stevenson）在本书最后几章的写作过程中扮演了特别重要的角色。杰克·肯普和罗纳德·里根对本书的积极反应使我注意到共和党政客们渴望和欢迎一些新的思想。

或许人们认为我在本书中提出的观点是保守的，但这些观点是我从一些所谓自由主义杂志、学者或政要那里收集而来的，其中包括《新领袖》（*New Leader*）、里彭社[注]、肯尼迪政治学院、参议员查尔斯·马赛厄斯（Charles Mathias）、参议员雅各布·贾维茨（Jacob Javits），以及三次竞选总统的纳尔逊·洛克菲勒。洛克菲勒是伟大的领导者与爱国者，他的去世是思想界和政界的一大损失。里彭社的三位社长乔赛亚·李·奥斯皮茨（Josiah Lee Auspitz）、布鲁斯·查普曼（Bruce Chapman）和约翰·托平（John Topping）都曾经在本书刚开始写作的时候同我进行了一些重要的讨论，奥斯皮茨为本书最后几章做出了重要贡献。除了上述三位社长之外，同样来自里彭社的成员理查德·拉恩（Richard Rahn）和马克·布洛姆菲尔德（Mark Bloomfield）早在我之前就开始了对供给理论的研究。我在本书中提到的主要观点就是，要给穷人提供更多的机会和自由，让他们更加崇尚家庭和信仰的价值，这对他们获取财富和实现进步而言是必不可少的，我相信这些观点也是美国自由主义者的核心观点。然而，在当前的美国，却发生了一个极有讽刺意味的现象，菲利斯·施拉夫利（Phyllis Schlafly）、康妮·马什纳（Connie Marshner）、埃德温·福伊尔纳（Edwin Feulner）、杰克·肯普等所谓“新右派”（New Right）的代表人物已经变成了美国穷人最好的朋友，而所谓自由主义者却给贫穷家庭造成了新形式的束缚，引发了广泛的道德滑坡。

在本书写作的大部分时间里，布鲁斯和莎拉·查普曼夫妻二人，以及他们在华盛顿州西雅图市的很多朋友为我提供了非常好的场所。那里既有波光粼粼的湖水，又有白雪皑皑的山峰，还能看到一片片的冷杉林，还有一些友好的家禽家畜。他们从山下的帕克市场给我买了很多美食。我非常珍视与他们的友谊，也感谢他们的慷慨，希望我这本书不会辜负他们的期待。我还要感谢迈克和伊迪丝·威廉姆斯，感谢他们让我住在他们位于瓦逊岛的农场里面。

在晚餐时间、早餐时间或者夜里，我总是对罗德和梅丽讲本书中的一些观点，以没有加工过的和令人难以理解的方式去讲，他们不得不忍受我种种奇怪的想法，虽然他们是我的家人，但我依然觉得这超出了他们应该承担

的责任。他们还给我提供了其他很多服务，别说报答他们了，我记都记不完，我很感激他们。

戴维和佩吉·洛克菲勒在我缺乏自信的时候对我表现出了信心，他们的信任鼓舞着我提高写作的标准，扩展了我的眼界，提高了我的人生目标。我希望通过这本书向他们夫妻二人表达最深切的敬意，并以此纪念戴维同我父亲的友谊，这种友谊在我这里也得到了延续。我很感激他们对我表现出的无止境的爱和慷慨。

本书是米奇·迪特在基本图书公司（Basic Books）经手的最后一本书了。她的工作能力一如既往的出色，她的支持非常鼓舞人心。本书的打字员是莎莉·伯格曼和伯尼斯·奥尼尔，他们都是能干的编辑。

我的家庭是我一切成就的源泉，我想要感谢我的父母，感谢他们为我们树立的好榜样和他们付出的爱。我要感谢我的妻子妮妮，她给了我一个支撑我活下去的理由，也是她为我孕育了女儿路易莎。

乔治·吉尔德

于马萨诸塞州蒂林厄姆

1980年7月20日

---

1. 此篇致谢与在20世纪80年代初出版的此书第一版的致谢是一样的。自第一版出版之后，很多朋友同我分享了各自的时间、知识和经验，有的人还以各种方式支持我继续倡导自由企业。我在这里无法一一列出他们的名字，但我内心对他们永怀感激。

2. 里彭社成立于1962年，是美国共和党内的青年进步组织。——译者注